



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie



Freiheit  
Einheit  
Demokratie



Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

## Ideenwettbewerb „Einfach Gründen“

Innovative Ideen und Beispiele guter Praxis  
zur Verbesserung des Gründungsprozesses in Deutschland

[www.einfach-gruenden.org](http://www.einfach-gruenden.org)



**RKW**  
Kompetenz-  
zentrum

**Redaktion**

Bundesministerium für Wirtschaft  
und Technologie  
Öffentlichkeitsarbeit

**Gestaltung und Produktion**

PRpetuum GmbH, München

**Druck**

Silber Druck oHG, Niestetal

**Bildnachweis**

Skelton Photography (S. 8, 23, 25, 28, 31, 34, 36, 39)

**Herausgeber**

Bundesministerium für Wirtschaft  
und Technologie  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin  
[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

**Stand**

Mai 2009



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie



Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

# Ideenwettbewerb „Einfach Gründen“

Innovative Ideen und Beispiele guter Praxis  
zur Verbesserung des Gründungsprozesses in Deutschland

## Vorwort



### Die Aktion „Einfach Gründen“ – eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

Liebe Leserinnen und Leser,

Existenzgründungen sind so etwas wie eine „Frischzellenkur“ für die Wirtschaft. Durch sie wachsen neue Unternehmen nach, werden innovative Ideen verwirklicht und Arbeitsplätze geschaffen. Für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft sind sie von entscheidender Bedeutung. Die Neigung, sich selbstständig zu machen, ist in Deutschland jedoch im internationalen Vergleich eher unterdurchschnittlich ausgeprägt. Eine Existenzgründung wird offenbar von vielen Menschen noch nicht als selbstverständliche und interessante Alternative zur abhängigen Beschäftigung betrachtet.

Was wir brauchen, ist eine Kultur der Selbständigkeit in Deutschland und eine Politik, die den Gründerinnen und Gründern möglichst viele Hindernisse aus dem Weg räumt. Zu diesem Zweck hat die Bundesregierung in den vergangenen Jahren bereits zahlreiche Maßnahmen verwirklicht: Sie hat unter anderem das GmbH-Recht modernisiert, mit dem „Gründercoaching Deutschland“ sowie den Internetangeboten [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de) und „startothek“ die Gründerberatung effizienter und übersichtlicher gemacht und mit dem Gesetz zum Pfändungsschutz die Altersvorsorge Selbständiger gesichert. Auch ist der Gründungsprozess in den letzten Jahren deutlich verkürzt

worden; der Zeitaufwand für die Gründung einer GmbH beträgt derzeit im Schnitt knapp eine Woche. Es sind aber sicherlich noch nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft, diesen Prozess weiter zu verbessern.

Vor diesem Hintergrund habe ich im November 2007 die Aktion „Einfach Gründen“ ins Leben gerufen. Gemeinsam mit einem Partnernetzwerk aus Vertreterinnen und Vertretern zahlreicher Organisationen, die in den Gründungsprozess und in die Gründungsforschung involviert sind, wollen wir im Rahmen der Aktion Anstöße geben, um mehr Unternehmensgründungen in Deutschland auszulösen.

Herzstück der Aktion ist die Ideenbörse, die im Juni vergangenen Jahres gestartet ist. Gründungsberaterinnen und -berater wie auch Gründerinnen und Gründer, Studierende, Auszubildende, Journalistinnen und Journalisten waren aufgefordert, ihre Ideen einzureichen, wie man den Gründungsprozess vereinfachen und beschleunigen kann. Die besten der 138 Ideen und Praxisbeispiele, die uns erreicht haben, haben wir im Dezember vergangenen Jahres prämiert. Einige dieser Ideen sind bereits vor Ort umgesetzt und machen als gute Beispiele Schule.

Aber nicht nur die prämierten Ideen sind es wert, in die Öffentlichkeit getragen, diskutiert und gegebenenfalls auch umgesetzt zu werden. Gute Ideen, um das Gründungsgeschehen in unserem Land anzukurbeln, kann es eigentlich nicht genug geben, und es wäre schade, wenn wir den reichhaltigen Fundus der Ideenbörse nicht nutzen würden. Deshalb möchten wir mit der vorliegenden Dokumentation einen Überblick über den Wettbewerb und über die rund 40 bes-

ten Ideen geben. Sie sollen den Akteuren, die in den Gründungsprozess involviert sind, Anregungen bieten für Maßnahmen und Initiativen, um Gründerinnen und Gründern das Leben so leicht wie möglich zu machen. Denn gerade in diesen schwierigen Zeiten darf der Tatkraft und der Risikobereitschaft von Menschen, die den Weg in die Selbständigkeit wagen und damit unserer Wirtschaft neue Impulse geben, nichts im Wege stehen.

Ausdrücklich möchte ich allen Teilnehmern an der Ideenbörse für ihr Engagement danken: für die Arbeit, die hinter den Konzepten steckt, für die Kreativität, aus der die Ideen entstanden sind, und für die Bereitschaft, diese einer breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Sie haben einen wertvollen Beitrag zu mehr Gründerfreundlichkeit und Unternehmergeist in unserem Land geleistet!

Ihr



Hartmut Schauerte  
Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Technologie und  
Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung

# Inhalt

<b>Der Ideenwettbewerb „Einfach Gründen“</b> .....	8
<b>Die Jury</b> .....	9
<b>Das RKW Kompetenzzentrum – Engagement für mehr Selbständigkeit und erfolgreiches Unternehmertum</b> .....	10
<b>Die Partner der Aktion „Einfach Gründen“: Grußworte</b> .....	11
<b>Gründen in Deutschland: Aktuelle Entwicklungen und künftige Herausforderungen – Ein Beitrag des RKW Kompetenzzentrums</b> .....	16
<b>Über die Beiträge</b> .....	21
<b>Die Prämierten</b> .....	23
Stadt Münsingen: M3 – Mehrwert in Münsingens Mitte .....	23
ATI Westmecklenburg: Die Unternehmerschule Westmecklenburg .....	25
e.Consult: Die GründerCard – Gründungsunterstützung von Anfang an .....	28
Ralph Kuntz: CompASS – Eine Idee zum effektiven Matching bei Unternehmensnachfolgen .....	31
Claus Hornung (Financial Times Deutschland): enable2start – die Gründerinitiative der Financial Times Deutschland .....	34
Benjamin Witte und Jonathan Rahn (Universität Witten/Herdecke): Die Gründerwerkstatt an der Universität Witten/Herdecke .....	36
<b>Besondere Auszeichnung: Service aus einer Hand</b> .....	39
Aachen: Alles aus einer Hand mit dem STARTERCENTER NRW in der GründerRegion .....	40
Berlin: IHK und Handwerkskammer betreiben StarterCenter gemeinsam .....	41
Hamburg: Gründerservice „aus einer Hand“ – ein Best-Practice-Beispiel der Handelskammer Hamburg .....	43
Karlsruhe: Unternehmensgründung in einer Stunde beim Startercenter der Handwerkskammer Karlsruhe .....	44
Lüneburg-Stade: Pioniere bei den STARTER-SHOPS im Handwerk .....	46
Mülheim, Essen, Oberhausen: Vorbildliche STARTERCENTER in der Region .....	47
Münster: Modulare Beratersoftware für Gründer aus dem Handwerk .....	49

Nordrhein-Westfalen: Der digitale Formularserver als virtueller Serviceschalter für die Gründer im STARTERCENTER NRW .....	49
Oberfranken: Pilotprojekt – Gründer-Agenturen in Oberfranken .....	51
Potsdam: Gründerfreundliche Landeshauptstadt .....	52
Rheinland-Pfalz: Landesweit ein Standard im One-Stop-Shop – Dienstleistungen aus einer Hand bei den IHK/HWK-Starterzentren .....	54
<b>Weitere Beiträge</b> .....	56
Beiträge zu den Themen „Qualifizierung“ und „Gründungskultur“ .....	56
Beiträge zum Thema „Beratung“ .....	65
Beiträge zum Thema „Ideen zur Optimierung von Verfahrensabläufen“ .....	74
Beiträge zum Thema „Unterstützung beim Marktzugang“ .....	81
Beiträge zum Thema „Vereinfachung der Informationsbeschaffung“ .....	86
Beiträge zum Thema „Gruppengründungen“ .....	89

## Der Ideenwettbewerb „Einfach Gründen“

Der Ideenwettbewerb war das Kernstück der Aktion „Einfach Gründen“, die das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) gemeinsam mit dem Partnernetzwerk ins Leben gerufen hat. Das RKW Kompetenzzentrum begleitete den Wettbewerb fachlich und organisatorisch. Ziel des Wettbewerbs war es, Ideen und Anregungen aus der Praxis zu erhalten, die den Gründungsprozess vereinfachen und beschleunigen können und damit auch einen Beitrag zur Verbesserung der Gründungskultur leisten. Der Wettbewerb wurde im Rahmen eines Mittelstandfrühstücks am 04. Juni 2008 im BMWi eröffnet. Bis zum 31. August 2008 hatten

- ▶ Gründungsberaterinnen und -berater sowie Personen aus den in den Gründungsprozess involvierten Organisationen, Institutionen,
- ▶ Gründungswillige, Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

die Möglichkeit, sowohl Beispiele guter Praxis als auch innovative Ideen zur Vereinfachung, Beschleunigung und Qualitätsverbesserung von Unternehmensgründungen einzusenden. Sonderpreise waren für zwei

weitere Teilnehmerkategorien vorgesehen: Journalistinnen und Journalisten, die sich mit einer spannenden Berichterstattung oder einem Konzept für eine Mediendarstellung zum Thema bewarben sowie Studierende oder Auszubildende.

Zum Teilnahmeschluss lagen dem BMWi 138 Beispiele guter Praxis, innovative Ideen und Medienkonzepte vor, aus denen die hochrangig besetzte Jury in einem mehrstufigen Verfahren die besten Beiträge auswählte.

Auf der Prämierungsfeier am 12. Dezember 2008 im Eichensaal des BMWi wurden die besten Beiträge – je ein Beispiel guter Praxis und eine Idee – prämiert und zwei Sonderpreise verliehen. Darüber hinaus zeichnete die Jury stellvertretend für viele weitere Einrichtungen in Deutschland eine Gruppe von Institutionen gesondert aus. Diese Institutionen bieten den Gründerinnen und Gründern einen „Service aus einer Hand“ und setzen sich auf diese Weise und vorbildlich dafür ein, den administrativen Gründungsprozess in Verbindung mit einer individuellen Beratung spürbar zu vereinfachen.



Alle Prämierten mit ihren Laudatoren

Die prämierten Ideen und Praxisbeispiele werden in Zusammenarbeit von BMWi und dem Partnernetzwerk in die Breite getragen, um Vorbild für andere zu sein. Ziel ist auch, die Vernetzung der Teilnehmer am Wettbewerb – vor allem der Ausgezeichneten – voranzutreiben.

## Die Jury

- ▶ **Dr. Jürgen Barthel**  
Stadtkämmerer der Stadt Kassel
- ▶ **Markus Becker-Melching**  
Präsidiumsmitglied im Bundesverband deutscher Banken
- ▶ **Claudio Ciacci**  
Vorsitzender des Fachverbandes Gründung, Entwicklung und Nachfolge beim BDU; Gründer der CMS Societät für Unternehmensberatung AG
- ▶ **Manfred Onderka**  
Mitglied im Bundesvorstand der Wirtschaftsjunioren Deutschland
- ▶ **Prof. Dr. Alexander Kritikos**  
Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung Berlin
- ▶ **Hartmut Schauerte**  
Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Technologie und Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung
- ▶ **Dr. Volker Treier**  
Leiter des Bereichs Wirtschaftspolitik im DIHK
- ▶ **Prof. Dr. Christine Volkmann**  
Lehrstuhl „Unternehmensgründung und Wirtschaftsentwicklung“ an der Bergischen Universität Wuppertal
- ▶ **Edgar Wilk**  
Vizepräsident des Bundesverbandes Freie Berufe; Präsidiumsmitglied der Bundessteuerberaterkammer

## Das RKW Kompetenzzentrum – Engagement für mehr Selbständigkeit und Unternehmertum



Existenzgründungen und junge Unternehmen sind für die deutsche Volkswirtschaft von großer Bedeutung. Vor allem Gründungen in der gewerblichen Wirtschaft schaffen Arbeitsplätze, befördern den Wettbewerb, stärken die Innovationsfähigkeit und erhalten letztlich die Vitalität der Wirtschaft. Damit sich beschäftigungs- und wissensintensive Existenzgründungen zu erfolgreichen Unternehmen entwickeln können, benötigen sie gute Rahmenbedingungen.

Das RKW Kompetenzzentrum unterstützt dieses wirtschaftspolitische Ziel mit unterschiedlichen Aktivitäten an der Schnittstelle zwischen Politik und Wirtschaft. Hierzu gehören auch die Aktion „Einfach Gründen“ und der Ideenwettbewerb, den das RKW fachlich und organisatorisch begleitet hat. Der Wettbewerb hat sich als ein zweckdienliches Medium erwiesen, um von den Akteuren im Gründungsprozess selbst zu erfahren, wie das Potenzial, einfache bürokratische Abläufe zu schaffen und eine bessere Grün-

dungskultur sowie ein positiveres Unternehmerbild in der Gesellschaft zu verankern, besser ausgeschöpft werden kann.

Die im Rahmen der Aktion „Einfach Gründen“ durchgeführten Maßnahmen passen sich ein in die Leitfragen nach erfolgversprechenden zukunftsfähigen Unternehmensstrategien, den dafür erforderlichen Kompetenzen und Rahmenbedingungen, für die das RKW Kompetenzzentrum Antworten entwickelt. Aufgabe des RKW Kompetenzzentrums ist es, Innovation und Produktivität vor allem in kleinen und mittleren Unternehmen zu verbessern mit den Zielen: Wachstum und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Sicherung der Beschäftigung.

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine Einrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V. und wird institutionell aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert.

Dr. Ekaterina Kouli  
(Mitglied der Geschäftsführung des RKW Kompetenzzentrums und Leiterin des Fachbereichs Kompetenzentwicklung unter den Bedingungen des demografischen Wandels)

## Die Partner der Aktion „Einfach Gründen“: Grußworte

### Grußwort der Bundessteuerberaterkammer und des Bundesverbandes der Freien Berufe



Gründungen sind für unsere Volkswirtschaft wie für unsere Gesellschaft unverzichtbar. Deswegen ist der gemeinsame Einsatz für gute Gründungsbedingungen eine eminent wichtige Aufgabe – gerade in Zeiten des Abschwungs und der Krise. Hier gibt es noch sehr viel zu tun. Das Motto „Einfach Gründen“ beschreibt bislang mehr das Ziel als den Zustand. Deswegen unterstützen wir die Initiative und den Wettbewerb, der hinter diesem Motto steht.

Ganz einfach wird das Gründen in der Praxis aber sicher niemals werden. Heute schafft es etwa die Hälfte aller Existenzgründer. Bei den Freien Berufen sind sogar knapp drei Viertel erfolgreich. In der Regel stellt sich erst im fünften Jahr heraus, ob das neue Unternehmen marktfähig ist. Neben einer guten Geschäfts-

idee, Optimismus und Ausdauer brauchen Unternehmensgründer eine frühzeitige, unabhängige und vorausschauende Beratung – vor allem in Finanzierungs- und Steuerfragen. Nicht zufällig wird der Steuerberater in Umfragen von Gründern als einer der wichtigsten Ansprechpartner genannt. Der Bundesverband der Freien Berufe und die Bundessteuerberaterkammer stellen ihr Know-how gern zur Verfügung, um bessere Startbedingungen für Gründer in Deutschland zu schaffen.

Dipl.-Volksw./StB/vBP Edgar Wilk  
(Vizepräsident des Bundesverbandes Freier Berufe;  
Mitglied des Präsidiums der Bundessteuerberaterkammer)

### Grußwort des Bundesverbandes deutscher Banken



Deutschland braucht Gründerinnen und Gründer. Nur mit einer ausreichenden Zahl neuer, leistungsbereiter Unternehmerinnen und Unternehmer werden wir unseren gesellschaftlichen Wohlstand auch in der Zukunft erhalten können.

Die privaten Banken engagieren sich deshalb aktiv in der Finanzierung von Gründungsvorhaben. Basierend auf ihrem großen Know-how begleiten sie Existenzgründer schon vor der Gründung eines eigenen Unternehmens, in der eigentlichen Gründungsphase und auch danach.

Ihr Leistungsspektrum umfasst neben allen Finanzdienstleistungen vor allem die klassische Kreditfinanzierung und alternative Finanzierungsformen wie Beteiligungs- oder Mezzanine-Kapital. Ihren Unternehmenskunden stellen die privaten Banken darüber hinaus ein vielfältiges Informationsangebot zur Verfügung.

Wir hoffen, dass die Broschüre den Vielen, die sich engagiert am Gründungsprozess beteiligen, nunmehr Anregungen gibt, die dafür notwendigen Prozesse noch zu verbessern.

Prof. Dr. Manfred Weber  
(Geschäftsführender Vorstand)

## Grußwort des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR)



Existenzgründer leisten einen wichtigen Beitrag zum strukturellen und technologischen Wandel einer Volkswirtschaft. Sie sorgen für die Belebung der Wirtschaftsstruktur und für einen funktionierenden Wettbewerb. Angesichts rückläufiger Gründungszahlen in Deutschland kommt der Stärkung der Gründungs-

kultur eine wichtige Bedeutung zu. Vor diesem Hintergrund wurde unter Beteiligung der genossenschaftlichen Bankengruppe ein bundesweites Partnernetzwerk von am Gründungsprozess beteiligten Organisationen ins Leben gerufen, um Gründungen in Deutschland zu vereinfachen und zu beschleunigen. Die zahlreichen Vorschläge, die im Rahmen des vom Partnernetzwerk durchgeführten Ideenwettbewerbs „Einfach Gründen“ eingereicht wurden, bieten interessante Diskussionsansätze, um den Gründungsprozess transparenter und kalkulierbarer zu machen.

Uwe Fröhlich  
(Präsident des BVR)

## Grußwort der Bundesvereinigung der Kommunalen Spitzenverbände



Wirtschaftsfreundliches Handeln stellt eine Daueraufgabe für alle Verwaltungsebenen dar. Die Kommunen haben als der eigentliche physische Wirtschaftsstandort ein starkes eigenes Interesse daran, die Bedingungen für das wirtschaftliche Handeln auf lokaler und regionaler Ebene wirtschaftsfreundlich zu gestalten. Die Städte, Landkreise und Gemeinden bieten in ihren Wirtschaftsförderungseinrichtungen zahlreiche Serviceleistungen an. Die Förderung strategischer Partnerschaften zwischen Unternehmen und Kommunen, die Unterstützung des Existenzgründungsportals „Startothek“ oder die Unterstützung für neue Instrumente, wie Business Improvement Districts, zeigen dies. Wir begrüßen daher auch die Initiative „Einfach Gründen“, die unsere Anstrengungen zur Verbesserung des Gründungsklimas unterstützt.

Dr. Stephan Articus  
(Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Deutschen Städtetages)

Prof. Dr. Hans-Günter Henneke  
(Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Deutschen Landkreistages)

Dr. Gerd Landsberg  
(Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Deutschen Städte- und Gemeindebundes)

## Grußwort der deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV)



Eine dynamische Wirtschaft braucht Menschen, die etwas wagen. Für ihren Mut verdienen Gründerinnen und Gründer daher jede Unterstützung. Gerade jungen Unternehmen steht die gesetzliche Unfallversicherung deshalb gern als Partner in allen Fragen der Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz zur Seite. Sie beteiligt sich zudem deutschlandweit an vielen

Projekten, die den Start in die wirtschaftliche Selbständigkeit erleichtern wollen. Aktionen wie „Einfach Gründen“ und die damit verbundene Ideenbörse begrüßen Berufsgenossenschaften und Unfallkassen vor diesem Hintergrund ausdrücklich.

Den prämierten Ideenträgern gratuliere ich herzlich zu Ihrem Erfindergeist in der Hoffnung, dass Ihr Engagement zum Ansporn für weitere Innovationen wird.

Dr. Joachim Breuer  
(Hauptgeschäftsführer der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung – DGUV)

## Grußwort des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK)



Selbständigkeit ist eine Chance – nicht nur für all diejenigen, die eigenverantwortlich die Früchte ihrer guten Ideen ernten wollen, sondern für die gesamte Gesellschaft. Denn mehr Unternehmertum liefert die Basis für Wachstum und Beschäftigung. Ideen, Tatkraft, Unternehmergeist – diese Ressourcen braucht

das rohstoffarme Deutschland stärker als andere Länder. Die Aktion „Einfach Gründen“ zeigt Wege auf, wie Unternehmensgründungen erleichtert und Existenzgründer besser auf ihren Start vorbereitet werden können. Damit leistet „Einfach Gründen“ einen wichtigen Beitrag für ein besseres Gründerklima in Deutschland. Diesem Ziel fühlen sich auch die Industrie- und Handelskammern verpflichtet – dafür stehen jährlich mehr als 300.000 Gespräche mit Existenzgründern. Auch vor diesem Hintergrund unterstützt der DIHK die Aktion „Einfach Gründen“.

Prof. Dr. Hans Heinrich Driftmann  
(Präsident des DIHK)

## Grußwort des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn)



Gründungen sind das Lebenselixier einer dynamischen Wirtschaft. Ein positives Gründungsklima kann sich aber nur dort voll entfalten, wo dem Unternehmergeist nicht unnötige Fesseln seitens der Gründungsbürokratie angelegt werden. Nach dieser Maxime sollten die administrativen Gründungsverfahren auf das notwendige Minimum begrenzt und dabei so einfach wie möglich gehalten werden. Hier ist bereits viel erreicht worden. Mit der Einführung der haftungsbe-

schränkten Unternehmergeellschaft im November 2008 z. B. wurden die rechtsformbedingten Gründungskosten einer GmbH von 705 Euro auf 131 Euro gesenkt. Dies ist ein großer Schritt in Richtung Kostenentlastung von Gründungen. Die Bestrebungen zur Vereinfachung von Gründungen dürfen jedoch nicht nachlassen. Dass noch einiges getan werden kann, um bürokratische Gründungshemmnisse zu beseitigen, das hat der Ideenwettbewerb mit zahlreichen Vorschlägen und guten Beispielen eindringlich aufgezeigt. Es muss alles daran gesetzt werden, dass viele den guten Beispielen folgen.

Prof. Dr. Frank Wallau  
(kommissarischer Geschäftsführer des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn)

## Grußwort der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)



Der Ideenwettbewerb „Einfach Gründen“ fand ein großes Echo. In kurzer Zeit wurden über 100 Ideen und Best-Practice-Projekte eingereicht. Darunter auch viele von regionalen Einrichtungen der Wirtschaftsförderung, die eine bedarfsgerechte Begleitung von Gründungen und jungen Unternehmen anbieten. Jungunternehmer sollen sich um den erfolgreichen Aufbau ihres Unternehmens kümmern und nicht in der Erfüllung administrativer Anforderungen aufgehen müssen. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer brauchen Tipps und Hinweise, die ihnen eine erfolgreiche Entwicklung ermöglichen – oder eben deutlich machen, dass sie ihr Vorhaben überdenken

sollten. Diese Förderphilosophie setzt sich immer mehr durch. Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern oder Wirtschaftsfördergesellschaften positionieren sich zunehmend als zentrale einheitliche Ansprechpartner vor Ort, viele sind dabei auch in der Zusammenarbeit untereinander zu einem Vorzeigebispiel geworden. Als Förderbank des Bundes und der Länder, die einen Schwerpunkt bei der Finanzierung von Gründungen und jungen Unternehmen setzt, wissen wir, dass eine bedarfsgerechte und kompetente Betreuung junger Unternehmer und Unternehmerinnen durch die regionalen Einrichtungen der Wirtschaftsförderung sehr wertvoll ist. Ein besonderes Verdienst des Ideenwettbewerbs „Einfach Gründen“ ist es, diese Vorzeigebispiele identifiziert und zur Nachahmung empfohlen zu haben.

Dr. Ulrich Schröder  
(Vorsitzender des Vorstandes der KfW-Bankengruppe)

## Grußwort des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH)



Das Handwerk bietet die besten Möglichkeiten für eine erfolgreiche Selbständigkeit dank ausgezeichneter Qualifizierung und individueller Gründungsberatung. Die Handwerkskammern bieten in Ihren Starter-Centern so genannte One-Stop-Shop-Angebote, um

den Sprung über die Bürokratiehürden zu erleichtern. Damit werden Gründungsvorhaben deutlich vereinfacht. Ich freue mich, dass zahlreiche Kammern für diese Leistung einen Sonderpreis erhalten haben. Ich gratuliere aber auch allen anderen Preisgebern. Die Initiative „Einfach Gründen“ deckt unnötige Hürden und Hindernisse bei der Existenzgründung auf und zeigt Wege, diese auszuräumen. Das hilft den Betrieben und das hilft dem Standort Deutschland.

Otto Kentzler  
(Präsident des ZDH)

# Gründen in Deutschland: Aktuelle Entwicklungen und künftige Herausforderungen – Ein Beitrag des RKW Kompetenzzentrums

## Rückläufige Gründungszahlen – Ein Anlass zur Beunruhigung?

2008 verzeichnete Deutschland erstmals seit den 1970er Jahren einen negativen Saldo: 399.000 Existenz- und Unternehmensgründungen (ohne freie Berufe) standen 412.000 Liquidationen gegenüber. Nachdem die Gründungszahlen in Westdeutschland im Zeitraum 1989 bis 1998 um 31 Prozent von 337.000 auf 442.000 gestiegen sind, ist dies das Ergebnis einer – von Ausnahmen abgesehen – sinkenden Gründungszahl seit Ende der 1990er Jahre.

Der negativ erscheinende Trend der rückläufigen Gründungszahlen muss jedoch differenziert betrachtet werden, da das Gründungsgeschehen von verschiedenen Faktoren abhängt:

### Der Einfluss der Konjunktur

Im Vergleich zu anderen Industrienationen wie USA und Kanada hat Deutschland noch keine ausgeprägte Gründungskultur. Immer noch wird eine abhängige Beschäftigung der Selbständigkeit vorgezogen. Sinkende Gründungszahlen stehen damit einer positiven konjunkturellen Entwicklung, die mit einem Anstieg der Zahl der abhängig Beschäftigten und besseren Karrieremöglichkeiten einhergeht, diametral gegenüber.

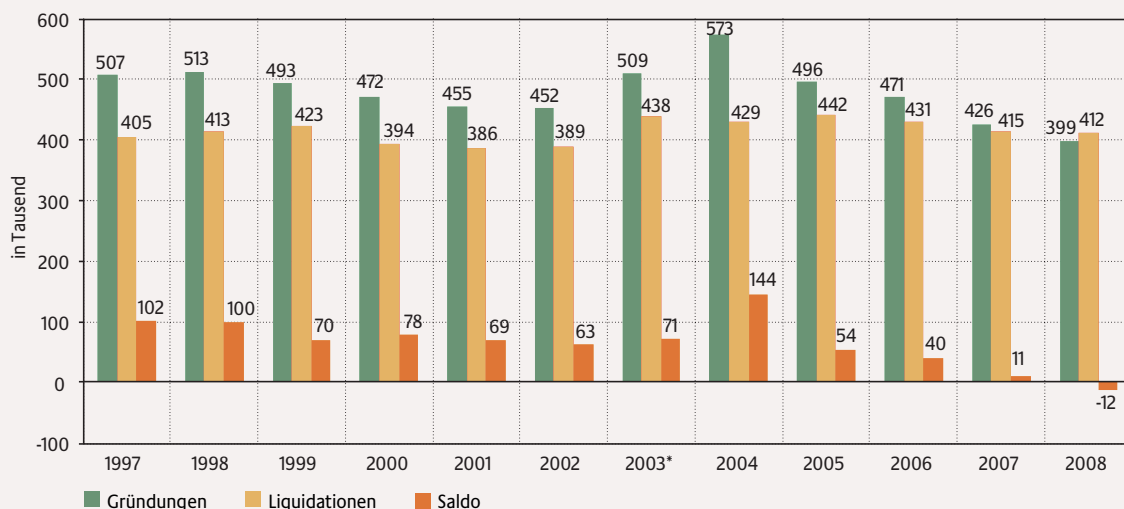
### Die Ich-AG

Zu einer Verzerrung der Gründungsstatistiken haben auch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen, insbesondere der zum 1. Januar 2003 eingeführte Existenzgründungszuschuss für Arbeitslose (Ich-AG), geführt. Durch die Ich-AG wurden 2003 und 2004 viele Personen in die Selbständigkeit gebracht, die ohne dieses Instrument nicht gegründet hätten. Das Absinken der Zahl im Jahr 2005 (vgl. Abb. 1) begründet sich in diesem Zusammenhang durch die Verschärfung der Förderkriterien und letztlich durch die Umstellung der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Allerdings unterliegen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in der Regel einem höheren Risiko für ein Scheitern, was den Anstieg der Liquidationen im Zeitraum 2003 bis 2005 erklären kann.

### Gründung oder Übernahme

Nach Hochrechnungen des IfM Bonn suchen rund 71.000 deutsche Betriebe jährlich einen Nachfolger. Bei der Hälfte stammt dieser nicht aus dem Familienkreis. Durch die demografische Entwicklung – rund zehn Prozent aller Chefs von Inhaber geführten Unternehmen sind gegenwärtig älter als 65 Jahre – und künftig verstärkt durch den Gründungsboom in den 1990er Jahren wird die Zahl der zu übergebenden Betriebe enorm ansteigen.

Abbildung 1: Gründungen und Liquidationen 1997 bis 2008 (ohne freie Berufe)



\* Seit 2003 Änderungen in der Gewerbeanzeigestatistik, deshalb Modifizierung der Berechnungsmethode

Quelle: IfM Bonn (Basis: Gewerbeanzeigestatistik des Statistischen Bundesamtes)

Potenzielle Unternehmer stehen vor der Wahl: Übernehme ich ein bestehendes Unternehmen oder setze ich meine eigenen Ideen in Form einer Neugründung um? Dadurch kommt es zu einer Konkurrenzsituation zwischen beiden Gründungsformen, die sich in den kommenden Jahren verschärfen wird.

### Der demografische Wandel

Verschiedene Untersuchungen (vgl. Abb. 3) stellen fest: Die gründungsaktivste Alterskohorte in Deutschland ist die der 36- bis 44-Jährigen und die Gründungsbereitschaft potenzieller Existenzgründer sinkt ab einem Alter von etwa 45 Jahren. Da die geburtenstarken Jahrgänge älter werden, ist anzunehmen, dass bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen die Zahl der Gründungen sinkt. Allerdings müssen sinkende Gründungszahlen an der Bevölkerungszahl gemessen werden; das heißt: Gründungsbereitschaft und -aktivität werden relational gesehen durch die schrumpfende Bevölkerung nicht abnehmen.

Die dargelegten Einflussfaktoren belegen, dass das aktuelle Bild der Statistik keine rückläufige Gründungsbereitschaft widerspiegelt. Auch liegt Deutschland mit seinen Gründungszahlen im technologieintensiven Bereich im internationalen Vergleich weit vorne (Rang 13 von 42 im Jahr 2006) und der Saldo bei Gründungen mit größerer wirtschaftlicher Substanz

ist weiter positiv (2008: 97.000). Dies ist für eine Volkswirtschaft von großer Bedeutung.

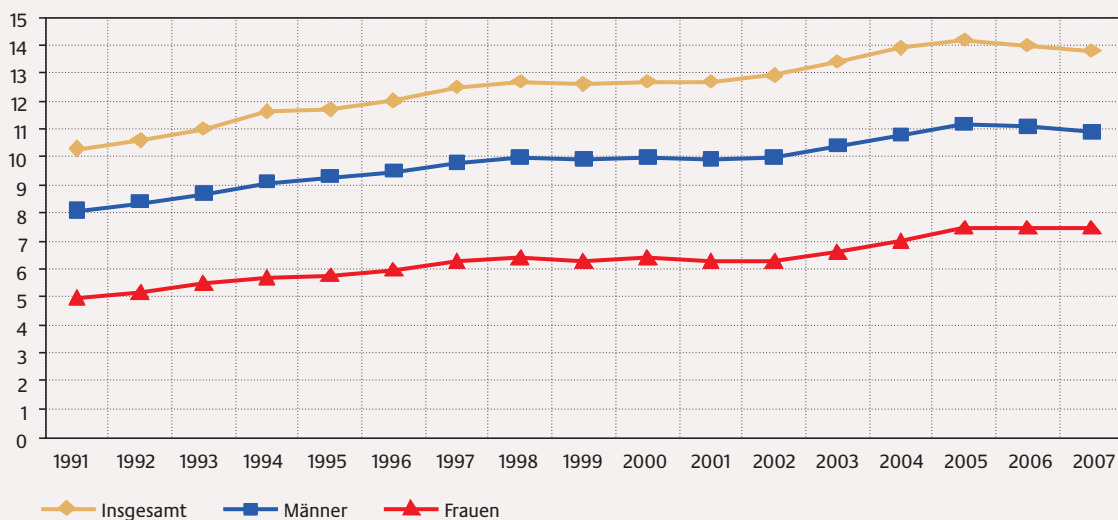
Zudem konnte Deutschland **in den 1990er Jahren Fortschritte** beim Anteil der Selbständigen an der Gesamtheit der Erwerbstätigen (vgl. Abb. 2) **verzeichnen**.

Die Daten des Mikrozensus, der personenbezogene Daten erhebt, zeigen in Abbildung 2, dass der Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen in den Jahren 1991 (10,3 Prozent) bis zur Hälfte des ersten Jahrzehnts im neuen Jahrtausend (2005: 14,2 Prozent) zugenommen hat. In den Folgejahren 2006 (14,0 Prozent) und 2007 (13,8 Prozent) fiel der Anteil wieder leicht, allerdings befindet er sich auf weit höherem Niveau als zu Beginn der 1990er Jahre und die Zahl der Selbständigen in den Freien Berufen steigt weiterhin.

### Bislang Erreichtes – Deutschland im internationalen Vergleich

Eine Existenz- oder Unternehmensgründung ist heutzutage in Deutschland so einfach wie noch nie. Deutschland nimmt zwar gemessen an den statistisch ermittelten Gründungszahlen im internationalen

Abbildung 2: Anteil Selbständiger\* an der Erwerbsarbeit 1991 bis 2007 in Deutschland nach Geschlecht



\* Gründerpersonen sind eine Teilmenge der Selbständigen und können nicht mit ihnen gleich gesetzt werden.

Quelle: Eigene Darstellung (vgl. Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus; Berechnungen des IfM Bonn)

Vergleich insgesamt eher einen Platz im hinteren Mittelfeld ein, liegt im Bezug auf die positive Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im Vergleich mit anderen vergleichbaren Industriestaaten im Mittelfeld. Zudem hat Deutschland im Zuge der Lissabon-Strategie einige Anstrengungen unternommen, den administrativen Gründungsprozess in Deutschland weiter zu verbessern: So wurden die Kosten gesenkt, die Gründungsdauer beschleunigt und das Gründungsverfahren zur Gründung einer GmbH reformiert. In Bezug auf die öffentliche Förderinfrastruktur lag Deutschland 2006 im Vergleich mit 35 anderen Ländern auf Rang eins.

In vielen Bereichen hat Deutschland einiges erreicht, viele „Hausaufgaben“ wurden gemacht. Dennoch nimmt Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern immer noch einen eher hinteren Platz mit Blick auf die Gründungsdynamik ein. Was ist zu tun?

Daten aus dem Jahr 2006 zeigen, dass Deutschland in Bezug auf die außerschulische (Rang 35 von 35) und schulische (Rang 34) gründungsbezogene Ausbildung sowie im Bereich der gesellschaftlichen Werte und Normen (Rang 31) weit abgeschlagen ist. Diese Aspekte sowie die Ergebnisse des Ideenwettbewerbs zeigen: Es gibt weiterhin viel zu tun.

### Bürokratie handhabbar machen

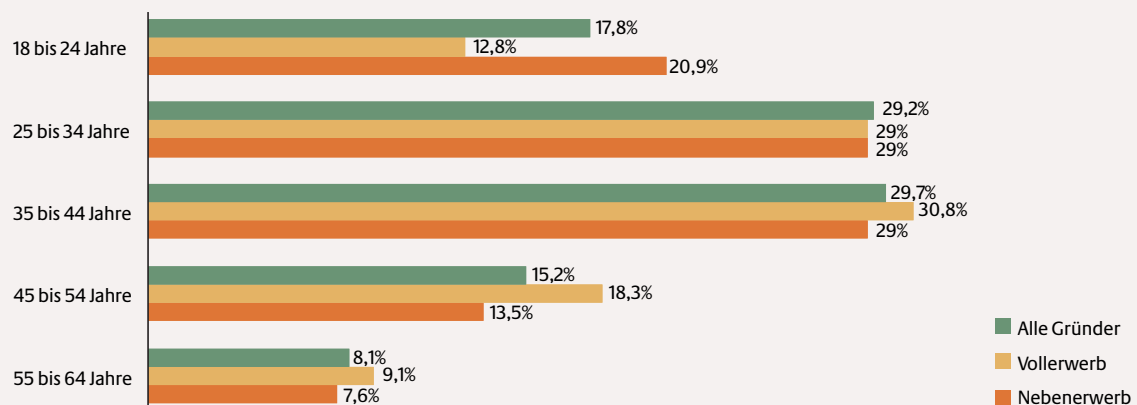
Im Bereich des Bürokratieabbaus wurde zwar viel erreicht – in manchen Punkten besteht jedoch weiterer Handlungsbedarf. Um den Gründungsprozess zu erleichtern, müssen sich die in den Gründungsprozess involvierten Akteure weiter vernetzen und verstärkt zusammen arbeiten.

Daneben nennt der DIHK im Gründerreport 2008 verschiedene Aspekte, die aus seiner Sicht verbesserungswürdig sind: Vereinfachung von Steuer- und Arbeitsrecht, Nachbesserung der Unternehmenssteuerreform zur Förderung technologieorientierter und kapitalintensiver Gründungen mit starken Wachstums- und Beschäftigungseffekten, Fortgewährung des Gründungszuschusses nach neun Monaten durch die Arbeitsagentur, Befreiung kommunaler Satzungen von unverhältnismäßigen Belastungen und anderes.

### Anzahl der gescheiterten Existenzgründungen reduzieren

Beratungseinrichtungen attestieren: Gründer heutzutage gehen ihr Gründungsvorhaben strukturierter an. Dennoch: Fünf Jahre nach der Gründung existieren im Durchschnitt nur noch 40 bis 50 Prozent einer Unternehmenskohorte. Ein Grund ist, dass es vielen Gründerinnen und Gründern an unternehmerischem Know-how mangelt (z. B. kaufmännische Defizite, falsche Kosteneinschätzung usw.). Ziel muss es sein, die Qualität der Gründungen durch die Vermittlung grün-

Abbildung 3: Gründungsgeschehen im Jahr 2007 nach Alter



Quelle: Eigene Darstellung (vgl. KfW-Gründungsmonitor 2008)

dungsspezifischen Wissens zu erhöhen. Die Erfolgchancen, am Markt bestehen zu bleiben, können darüber hinaus auch durch eine längere begleitende Beratung in der Nachgründungs- oder Existenzsicherungsphase erhöht werden. Da bei vielen Unternehmern strategische Fragen im Geschäftsalltag hinter operative rücken, müssen Unternehmerinnen und Unternehmer hinsichtlich der Inanspruchnahme von Beratungsmaßnahmen über den Gründungsprozess hinaus sensibilisiert werden.

### Den demografischen Wandel meistern

Wie bereits erwähnt, ist anzunehmen, dass die Zahl der Gründungen bis 2050 bei sonst unveränderten Rahmenbedingungen allein aufgrund des demografischen Wandels stark zurück gehen wird. Im Jahr 2007 gründeten vor allem die 25–44-jährigen. Dabei stellen Gründer im Vollerwerb im Alter von 35 bis 44 Jahren mit 30,8 Prozent aller Unternehmensgründer die gründungsaktivste Gruppe dar.

Im Zuge des demografischen Wandels werden die geburtenstarken Jahrgänge älter, gleichzeitig wird die Geburtenzahl und damit die Zahl junger Erwerbstätiger sinken. Da bislang vor allem Menschen zwischen 25 und 44 Jahren gründen, wird langfristig auch die Zahl potenzieller junger Existenzgründer deutlich abnehmen. Eine verstärkte Migration kann dieses Problem nicht auffangen.

Diese Entwicklung macht deutlich: Wenn die Zahl der Existenzgründungen auf einem hohen Niveau gehalten werden soll, müssen alternative Existenzgründergruppen gefunden werden. Hier kommt älteren Personen als potenziellen Existenzgründern eine große Bedeutung zu. Um die Existenzgründungsbereitschaft Älterer zu fördern, müssen vor allem Förderinstrumente und Beratungsangebote dieser Zielgruppe angepasst werden. Dass dies funktionieren kann, belegen die USA. Dort ist bereits heute die gründungsstärkste Gruppe die der 55–64-jährigen.

### Kultur der Selbständigkeit weiter vorantreiben

Gründungen können nicht allein durch die Konjunktur, die Lage auf dem Arbeitsmarkt oder die Vereinfachung von Verfahren motiviert sein. Es gilt, Chancen und Möglichkeiten einer Existenzgründung stärker im Bewusstsein der Einzelnen zu verankern und eine

Gründung als attraktive Alternative gegenüber der Erwerbstätigkeit aufzuzeigen. Damit verbunden sind auch die positive Wahrnehmung und das Wissen darüber, was das „Unternehmertum“ ausmacht. Darüber hinaus ist Entrepreneurship ein Wert an sich: Eine ausgeprägte Kultur der Selbständigkeit ist nicht nur im Bezug auf Existenz- und Unternehmensgründungen, sondern auch auf selbständiges Arbeiten in einer abhängigen Beschäftigung notwendig.

Drei Wege zu einer positiven Gründungskultur und einer wachsenden Kultur der Selbständigkeit werden an dieser Stelle besonders hervorgehoben:

Um erstens die Kultur der Selbständigkeit sowie das Bild des Unternehmers in Deutschland zu verbessern, muss bereits bei jungen Menschen in der Schule angesetzt werden. Dies geschieht zum Beispiel mit der Initiative „Unternehmergeist in die Schulen!“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), mit Beispielen wie Schülerfirmen oder der Zusammenarbeit von Schulen mit Unternehmen. Eine Institutionalisierung und Intensivierung der Maßnahmen ist wichtig. Auch im Bereich Hochschule muss die Gründungsbereitschaft gestärkt werden. Hier setzt insbesondere das BMWi-Programm „Existenzgründungen aus der Wissenschaft (EXIST)“ an, um das Gründungsklima an Hochschulen und Forschungseinrichtungen nachhaltig zu verbessern und technologie- und wissensbasierte Unternehmensgründungen zu unterstützen.

Zweitens sollten zur Erreichung des Ziels, sowohl mehr als auch nachhaltigere Gründungen anzuregen, auch Menschen aus bislang weniger gründungsintensiven Personengruppen (Ältere, Frauen, Migranten) für eine Gründung gewonnen werden. Bezüglich der Migranten heißt dies: flexiblere und einzelfallbezogene Anwendung geltenden Rechts und dauerhaftes Aufenthaltsrecht z. B. für Hochqualifizierte. Um Existenzgründungen von Älteren anzuregen, müssen sich vor allem gesellschaftliche Wertvorstellungen ändern, Beratungen auf diese Zielgruppen einstellen und der Zugang zu Finanzierungsquellen erleichtert werden.

Drittens ist auch das Scheitern Bestandteil einer Kultur der Selbständigkeit. Viele potenzielle Gründer brechen ihr Vorhaben aus Angst vor einer Stigma-

tisierung in Folge eines eventuellen Scheiterns ab. Deutschland muss es schaffen, auch eine Kultur des Scheiterns aufzubauen, um einer Stigmatisierung zuvor gescheiteter Unternehmerinnen und Unternehmer vorzubeugen. Scheitern dient auch der Erfahrung. Re-Startern sollte daher ein Neustart erleichtert werden.

### **Deutschland ist auf einem guten Weg**

Deutschland hat viele seiner Hausaufgaben im Bezug auf die Förderung von Existenz- und Unternehmensgründungen gemacht. Die in Abbildung 1 dargelegten Gründungszahlen geben nicht per se Anlass zur Sorge. Dennoch ist es für eine Volkswirtschaft im internationalen Wettbewerb von entscheidender Bedeutung, für beständige Dynamik im Gründungsprozess zu sorgen, denn nur so kann der Bestand an wettbewerbsfähigen Unternehmen erhalten oder – noch besser – ausgebaut werden. Aus diesem Grund

müssen ergriffene Maßnahmen weiterentwickelt und Bemühungen zur Verbesserung einer Kultur der Selbständigkeit langfristig angelegt werden. Der Ideenwettbewerb, der die erste gemeinsame Maßnahme des BMWi und des Partnernetzwerkes im Rahmen der Aktion „Einfach Gründen“ darstellt, ist ein Weg, das Thema Existenzgründung in die Öffentlichkeit zu tragen und damit einen Beitrag zur Verbesserung der Gründungskultur zu leisten. Darüber hinaus regt er dazu an, Ideen und Beispiele guter Praxis mit Vorbildcharakter für andere vorzustellen, um deutlich zu machen, wo im Gründungsprozess „der Schuh drückt“.

Die vorgestellten Beiträge in dieser Broschüre zeigen Wege auf, dargestellte Problemfelder und Handlungsbedarfe anzugehen. Sie alle leisten einen Beitrag zu mehr Gründungsdynamik in Deutschland.

Autorinnen:

Dr. Ekaterina Kouli (kouli@rkw.de)

Anne Nitschke (nitschke@rkw.de)

## Über die Beiträge

Insgesamt wurden 138 Ideen und Beispiele guter Praxis mit Vorbildcharakter zum Ideenwettbewerb eingesendet. Die Beiträge, bei denen es sich zum Großteil um Praxisbeispiele von gründungsberatenden Einrichtungen handelt, zeigen auf vielfältige Weise, wo Probleme und Herausforderungen liegen. Positiv zu bewerten ist, dass Beiträge aus allen 16 Bundesländern eingesendet wurden und damit auch variierende Problemlagen und entsprechende Lösungsansätze ersichtlich werden.

Die eingesendeten Beiträge verdeutlichen, dass der größte Handlungsbedarf im Bereich der Qualifizierung potenzieller Gründerinnen und Gründer sowie in der Verbesserung der Gründungskultur gesehen wird, und sie zeigen, auf welche Art und Weise dem Qualifizierungs- und Beratungsbedarf verschiedener Gruppen begegnet werden kann. Unter den Einsendungen sind auch solche Ansätze zu finden, die Gründerinnen und Gründern den Einstieg in die Unternehmenspraxis erleichtern, indem sie aktiv bei ihrem Start und bei einer guten Positionierung im Wettbewerb unterstützt werden. Einen anderen Schwerpunkt bilden Beiträge, die sich mit der Optimierung des Gründungsprozesses durch die Nutzung elektronischer Verfahren und durch eine bessere Zusammenarbeit von Behörden und Einrichtungen befassen.

Die 25 besten Beiträge, die im Rahmen des Wettbewerbs eingesendet wurden und die es im mehrstufigen Auswahlverfahren weit nach vorne gebracht haben, sind neben den letztlich ausgewählten sechs prämierten und den elf gesondert ausgezeichneten Beiträgen des Wettbewerbs in dieser Dokumentation nachzulesen. Die regionalen Beiträge erhalten damit eine bundesweite Plattform, die eine weitere Vernetzung der Ideengeber und anderer Interessierter ermöglichen kann. Die Dokumentation soll Gründerinnen und Gründern sowie in den Gründungsprozess involvierten Personen und Institutionen daneben Anregungen zur Nachahmung geben, um das Gründungsgeschehen in Deutschland weiter voran zu bringen.

## Die Beiträge

### Die Prämierten

- ▶ Die Stadt Münsingen: M3 – Mehrwert in Münsingens Mitte
- ▶ ATI Westmecklenburg: Die Unternehmerschule Westmecklenburg
- ▶ e.Consult: Die Gründercard – Gründungsunterstützung von Anfang an
- ▶ Ralph Kuntz: CompASS – Eine effektive Idee zum Matching bei Unternehmensnachfolgen
- ▶ Claus Hornung (Financial Times Deutschland): enable2start – Die Gründerinitiative der Financial Times Deutschland
- ▶ Benjamin Witte u.a. (Universität Witten/Herdecke): Die Gründerwerkstatt an der Universität Witten/Herdecke

### Besondere Auszeichnungen

- ▶ Aachen: Alles aus einer Hand mit dem STARTER-CENTER NRW in der GründerRegion
- ▶ Berlin: IHK und Handwerkskammer betreiben StarterCenter gemeinsam
- ▶ Hamburg: Gründerservice „aus einer Hand“ – ein Best-Practice-Beispiel der Handelskammer Hamburg
- ▶ Karlsruhe: Unternehmensgründung in einer Stunde beim Startercenter der Handwerkskammer Karlsruhe
- ▶ Lüneburg-Stade: Pioniere bei den STARTER-SHOPS im Handwerk
- ▶ Mülheim, Essen, Oberhausen: Vorbildliches STARTERCENTER in der Region
- ▶ Münster: Modulare Beratersoftware für Gründer aus dem Handwerk
- ▶ Nordrhein-Westfalen: Der digitale Formular-Server als virtueller Serviceschalter für die Gründer im STARTERCENTER NRW
- ▶ Oberfranken: Pilotprojekt – Gründer-Agenturen in Oberfranken
- ▶ Potsdam: Gründerfreundliche Landeshauptstadt
- ▶ Rheinland-Pfalz: Landesweit ein Standard im One-Stop-Shop – Dienstleistungen aus einer Hand bei den IHK/HWK-Starterzentren

### Weitere gute Ideen und Beispiele guter Praxis Beiträge zu den Themen „Qualifizierung“ und „Gründungskultur“

- ▶ Gründen im Team – Gemeinsam Ideen entwickeln und Hürden überwinden
- ▶ „Hallesches Modell“ der Innovations- und Gründungsförderung
- ▶ Modell zur Verwertung von Technologien und Forschungsergebnissen
- ▶ Stärkung des Gründerklimas in Deutschland
- ▶ Die Unternehmensschmiede

### Beiträge zum Thema „Beratung“

- ▶ Datenbankgestütztes Betreuungsangebot für Unternehmensgründer bei angestrebten Betriebsübernahmen
- ▶ Existenz-Kompetenz-Center „ExiStart“ der Volksbank Pforzheim
- ▶ Gründungsmentoring für Frauen
- ▶ Gründungswerkstatt Hamburg
- ▶ Das Projekt stattkapital - Erfahrungen kann man nicht kaufen, doch man kann sie teilen!
- ▶ „young companies“ – junge Arbeitslose gründen Unternehmen in Brandenburg

### Beiträge zum Thema „Ideen zur Optimierung von Verfahrensabläufen“

- ▶ „Behördenplanspiel – Einfach Gründen“
- ▶ Bessere Vernetzung von Behörden
- ▶ Die Betriebseröffnung im automatisierten Onlineverfahren
- ▶ Im Internet ein Unternehmen gründen
- ▶ Mitteilung der Steuernummern durch die Gewerbeämter
- ▶ Optimierung der Rahmenbedingungen zur Senkung der Beratungskosten
- ▶ Die Starter-Card

### Beiträge zum Thema „Unterstützung beim Marktzugang“

- ▶ Auftragsbörse für Existenzgründer
- ▶ Marktforschung als Mittel zum nachhaltigen Unternehmenserfolg – Die TestWelt
- ▶ Vermarktungs- und Vernetzungsperspektiven für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer

### Beiträge zum Thema „Vereinfachung der Informationsbeschaffung“

- ▶ Gründerkompass – Lokale Orientierung für die Existenzgründung
- ▶ Zentraler Existenzgründungsnavigator „ZEN“

### Beiträge zum Thema „Grüppengründungen“

- ▶ Gründungshilfe für Grüppengründungen
- ▶ JU TEAM SCOUT – Bildung und Optimierung von Gründerteams

## Die Prämierten

### Stadt Münsingen: M3 – Mehrwert in Münsingens Mitte

prämiert als ein Beispiel guter Praxis in der Kategorie Gründungsberaterinnen und -berater sowie Personen aus den in den Gründungsprozess involvierten Organisationen, Institutionen und Einrichtungen



v.l.: Dr. Matthias Wittstock (BMWi, Laudator), Roland Schwarz (Wirtschaftsförderung Stadt Münsingen)

Aus der Laudatio von Dr. Matthias Wittstock, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie:

Innenstadtbelebung verbunden mit der Erhöhung der Gründerzahlen und gezielter Unterstützung von Gründerinnen und Gründern – das war das Ziel der Stadt Münsingen auf der Schwäbischen Alb in Baden-Württemberg. Münsingen zeigt: Wenn alle an einem Strang ziehen, dann lässt sich Vieles bewegen! Der Anreiz, vor Ort zu gründen, wird erhöht, der Einstieg in den Unternehmeralltag erleichtert und der Grundstein für den Geschäftserfolg gelegt.

Im Mittelpunkt des Konzepts der Stadt Münsingen steht die Idee, dass Gründerinnen und Gründer zentrale Ansprechpartner und ein individuell auf sie abgestimmtes Betreuungs- und Beratungsangebot hinsichtlich der Akquirierung von Fördermitteln benötigen. Das Konzept zeigt, dass man Existenzgründern unkompliziert, originell und individuell viel Gutes tun kann.

Die Jury erkennt bemerkenswerte Vorzüge von M3 – Mehrwert in Münsingens Mitte:

- ▶ Gründerinnen und Gründer erhalten ein auf sie zugeschnittenes Bonuspaket, mit dem sie kostengünstig oder auch kostenlos praktische Hilfe erhalten und von Anfang an in lokale Netzwerke (Presse, Banken usw.) eingebunden werden.
- ▶ Der finanzielle Aufwand für die einzelne Unterstützungsleistung ist überschaubar.
- ▶ Das Konzept führt die Arbeit aller Akteure im lokalen und regionalen Beratungsnetzwerk rund um Münsingen zusammen und schafft so – auch für den Gründer – Synergieeffekte.
- ▶ Das Konzept dient der Stadtentwicklung, macht die Stadt durch Leerstandmanagement als solche attraktiver und fängt zudem fehlende Nachfolgeregelungen auf.

## Der Beitrag: M<sup>3</sup> – Mehrwert in Münsingens Mitte

### Idee und Nutzen

Münsingen bietet einen Mehrwert in dreifacher Hinsicht: M<sup>3</sup> steht für Wohnen, Arbeiten und Freizeit in hoher Qualität an einem Ort. Mit M<sup>3</sup> schnürt die Stadt ein Bonuspaket für Existenzgründer. Innovativ ist der flexible Einsatz des M<sup>3</sup>-Konzepts: Unterstützung von Existenzgründern, Leerstandsmanagement und Standortmarketing in einem. Die Schwerpunkte können individuell definiert werden. Das Konzept M<sup>3</sup> mit den drei Säulen lässt sich zudem auch an anderen Standorten mit individuellen Angeboten füllen.

### Hintergrund

Ursprünglich ist das Konzept M<sup>3</sup> im Frühjahr 2007 erdacht worden, um Leerstände in der Innenstadt zu vermarkten, die sich meist auf Grund fehlender Nachfrage – nicht auf Grund mangelnder Umsätze – ergaben. In der weiteren Konzeptionierung wurde jedoch deutlich, dass es nicht ausreicht, sich mit den Gewerbeobjekten zu beschäftigen. Vielmehr muss ein attraktives Angebot für die Menschen geschaffen werden, die die Objekte wieder zum Leben erwecken sollen. Deshalb ist die Objektvermarktung nur ein Teil der Angebote vor allem für Existenzgründer.

### Vorgehen

Die zur Verfügung stehenden Objekte wurden mit Hilfe von außen einzeln analysiert und bewertet, um das Angebot auf die Bedürfnisse der Existenzgründer zuschneiden zu können. Parallel wurden die lokalen Akteure (Objekteigentümer, Behörden, Banken, Gewerbeverein) ins Boot geholt, um in der Betreuungsphase unbürokratisch und möglichst schnell agieren zu können. So entstand ein Angebotspool, der der Beschleunigung, Vereinfachung und Qualitätsverbesserung von Existenzgründungen dient. Das Bonuspaket M<sup>3</sup> bietet den Existenzgründern also einen besonderen begleitenden Service, um die Anforderungen einer Geschäftseröffnung – und damit den end-

gültigen Schritt in die Selbständigkeit – so einfach wie möglich bewältigen zu können.

Zentraler Ansprechpartner ist dabei die Wirtschaftsförderung der Stadt Münsingen: Sie berät und unterstützt bei der Erstellung des Geschäftsplans, der Bewältigung der formellen Anforderungen, der Auswahl der Geschäftsräume und der Beantragung von Fördermitteln. Die Angebote aus dem Bonuspaket, die individuell angepasst werden können, erleichtern die Vorbereitung und den Aufbau des Geschäfts sowie den Einstieg in das lokale Netzwerk der Gewerbetreibenden.

Im Paket arbeiten alle Akteure und das lokale bzw. regionale Beratungsnetzwerk eng zusammen. Weiteren Austausch ermöglicht das regelmäßig stattfindende Wirtschaftsforum Münsingen, zu dem auch die jeweiligen Interessenten und Existenzgründer eingeladen werden.

### Erfolg

Durch die Entwicklung von M<sup>3</sup> und die damit einhergehende offensive Kommunikation nehmen immer mehr Interessierte das Beratungsangebot der Stadt wahr. Vom Frühjahr März bis in Herbst 2008 wurden zwei Existenzgründungen zum Abschluss gebracht. Fünf leerstehende Gewerberäume in der Innenstadt Münsingen konnten erfolgreich vermittelt werden.

### Die Stadt Münsingen

Münsingen liegt auf der Schwäbischen Alb im Biosphärengebiet und ist dank seiner guten infrastrukturellen Ausstattung ein attraktiver Wirtschaftsstandort in der Nachbarschaft zur Metropolregion Stuttgart. Denn die Stadt ist sehr gut in das überregionale Verkehrsnetz eingebunden und verfügt über vorzügliche weiche Standortfaktoren.

### Kontakt

Roland Schwarz  
Stadt Münsingen  
[www.muensingen.de](http://www.muensingen.de)



## ATI Westmecklenburg: Die Unternehmerschule Westmecklenburg

prämiert als eine gute Idee in der Kategorie Gründungsberaterinnen und -berater sowie Personen aus den in den Gründungsprozess involvierten Organisationen, Institutionen und Einrichtungen



v.l.: Dr. Rainer Langosch (BDU, Laudator), Steffi Groth (geschäftsführende Gesellschafterin der ATI Westmecklenburg)

Aus der Laudatio von Dr. Rainer Langosch, Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V.:

Ein ganz besonders knapper Faktor: Mut! Gerade jetzt. Zagen, Zögern und Zaudern haben natürliche Feinde: Gesundes Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen und unternehmerisches Geschick. Und das kann man trainieren, sogar schulen.

Die Agentur für Technologietransfer und Innovationsförderung (ATI) Westmecklenburg unterstützt im regionalen Projekt Unternehmerschule in Wismar und Schwerin Gründerinnen und Gründer in der Phase der Gründung in einem definierten Zeitrahmen von acht Monaten. Es geht um Ideenfindung und -entwicklung, darum, sich in einem geschützten Raum auszuprobieren und gemeinsam Erfolgsaussichten konstruktiv in Frage zu stellen.

Die Jury erkennt bemerkenswerte Vorzüge der „Unternehmerschule“:

- ▶ Die Qualität der Gründungen verbessert sich – durch einen Prozess, in dem aussichtsreiche und marktfähige Ideen zur Praxistauglichkeit entwickelt werden.
- ▶ Es handelt sich um ein umfassendes Qualifizierungskonzept für die Gründerinnen und Gründer mit einem klar vorgegebenen Zeitaufwand.
- ▶ Der Gründer erfährt Vorteile der Vernetzung und Beschleunigung durch eine abschließende Präsentation vor größerem Publikum aus weiteren fördernden Einrichtungen.
- ▶ Schließlich ist die leichte Adaption durch andere Regionen hervorzuheben.

## Der Beitrag: Die Unternehmerschule Westmecklenburg

### Idee und Nutzen

Es sind viel mehr Menschen zum Unternehmer geboren, als die, die es sich zutrauen. Die Unternehmerschule ermöglicht Menschen, in einem „geschützten Bereich“ – flankiert von zielgerichtet wählbaren Qualifizierungsmodulen – ihre Idee einer selbständigen Tätigkeit zu finden, zu entwickeln und auszuprobieren. Sie können sich ohne Risiko einer beruflichen Selbständigkeit annähern, sich in Teams zusammenfinden und gestandene Unternehmerpaten finden.

Am Ende jedes achtmonatigen Lehrgangs sollen die Teams eine Gründung anstreben, deren Erfolgsaussichten überwiegen und deren Risiken kalkulierbar sind. Je Durchgang sollte mit circa 20 geeigneten Teilnehmern, die in Assessment-Centern ausgewählt werden, gearbeitet werden. Je Quartal sollte ein neuer Durchgang gestartet werden.

### Hintergrund

Gerade in den neuen Bundesländern mangelt es an unternehmerischer Tradition. Weil erlebbare Vorbilder fehlen, fehlen auch Vorstellungen vom „Berufsbild Selbständige/-r“. Es muss darum gehen, die „Kultur der Unselbständigkeit“ zu überwinden. Sie ist zwar nachweisbar historisch gewachsen und von der gesellschaftlichen Entwicklung der Vergangenheit grundlegend geformt. Sie kann aber nicht als Zukunftsstrategie dienen. Unternehmertum muss gefördert werden.

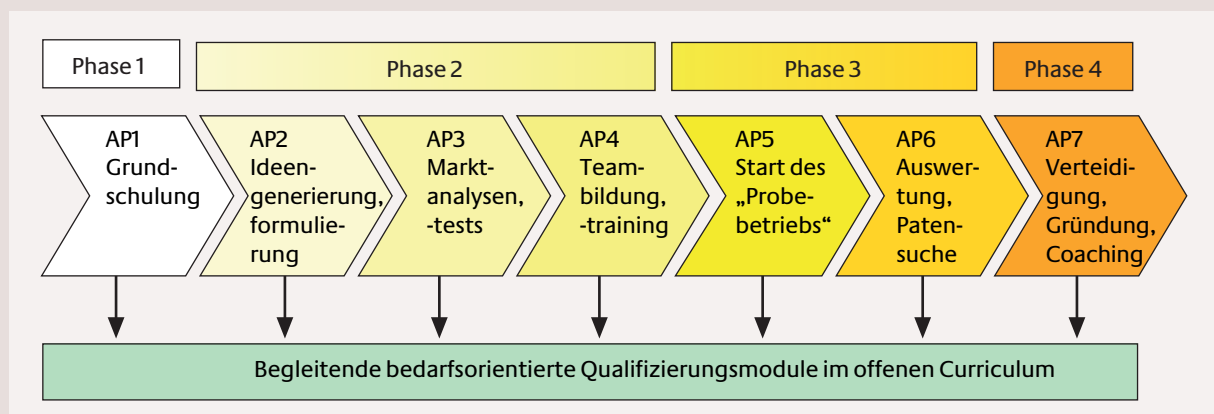
### Vorgehen

Die Arbeit im Projekt folgt einer klaren und transparenten Struktur. Von Beginn an wird schrittweise vorgegangen. Nach jedem Schritt wird ein Fazit gezogen, ob der nächste Schritt gegangen werden kann und soll – oder dieser Weg versperrt ist. So sollen die Teilnehmer ihre eigene Entschlussfähigkeit erproben.

Die Entscheidung „go“ oder „no go“ stimmen Teilnehmer und Projektleitung miteinander nach jeder Phase ab. So wird sicher gestellt, dass nur Projekte weiter verfolgt werden, die Aussicht auf Erfolg haben und nur Teams miteinander weiter arbeiten, die sich auch eine gemeinsame Arbeit im Unternehmen vorstellen können.

Durch die aktive Suche nach Paten für die bevorstehende Gründung werden zwei Ziele verfolgt: Die zukünftigen Unternehmer lernen, ihre Idee anderen Unternehmern zu präsentieren. Durch Paten wird zusätzliches Know-how in den Gründungsprozess eingebracht.

Die Teilnehmer werden von Anfang an wie Unternehmer behandelt. Aus diesem Grund werden die geplanten begleitenden Qualifizierungsmodule nicht verordnet, sondern stehen über die gesamte Projektlaufzeit als wählbares, evtl. auch empfohlenes Hilfsmittel zur Verfügung. Stellen die Teilnehmer Lücken fest, haben sie einen Werkzeugkasten, aus dem sie sich selbst bedienen können, um den sie sich aber aktiv bewerben müssen. Die Teilnehmer werden angeleitet zur zunehmend selbständigen Arbeit mit ihrem Teampartner oder ihrer Teampartnerin. Zur abschließenden Präsentation werden weitere fördernde Ein-



richtungen eingeladen, um diese frühzeitig zu beteiligen und so einen guten Start zu beschleunigen.

### **Erfolgspotenziale und Übertragbarkeit**

Gerade junge Menschen sind bereit, neue Wege zu gehen, Veränderungen zu akzeptieren und sich zu engagieren und einzubringen. Zudem sind viele Menschen ideenreich und kreativ. Dadurch, dass der Weg gemeinsam mit anderen Gleichgesinnten gegangen wird, fühlt sich niemand, wie das oft bei Einzelunternehmern in der Gründungsphase typisch ist, als Einzelkämpfer. Die Offenheit junger Menschen stellt im Gegenteil eine gute Voraussetzung für die gegenseitige Unterstützung und die angestrebte Teambildung für Gründungen dar, da erwiesenermaßen durch die Kombination von Kompetenzen, verschiedenen Neigungen und die gegenseitige anteilige Vertretbarkeit, Arbeitsteilung usw. Teamgründungen erfolgreicher sind als Einzelgründungen.

Der Erfolg kann direkt durch die Anzahl der betreuten und auf den Weg gebrachten Gründungen und von diesen in der Zukunft geschaffenen zusätzlichen Arbeitsplätzen gemessen werden. Erfolg zeigt sich aber auch in der Anzahl der Projektteilnehmer, die wertvolle Kenntnisse und Fähigkeiten erworben haben, die für die Bewerbung und eine Stellung in einem regionalen Unternehmen dauerhaft nützlich sind. Denn die kleinen Unternehmen können in der Regel nur mit unternehmerisch denkenden Mitarbei-

tern erfolgreich sein. Darüber hinaus geht es aber auch darum, die Akzeptanz des Unternehmertums und die Würdigung des Arbeitspensums und der Risiken, die Unternehmer auf sich nehmen, auf eine breitere Basis zu stellen. Die Teilnehmer dieses Projektes, ob sie selbst gründen oder nicht, werden Botschafter für diese Akzeptanz sein.

Unternehmerisches Denken fehlt heute in vielen Regionen in Ostdeutschland, aber auch in Regionen Westdeutschlands. Die Ideen, die generiert werden, werden sicher regional differieren. Jedoch sind die Wege, die zur Ideengenerierung, -entwicklung, -absicherung, zur Patensuche und Verteidigung vorgeschlagen werden, Modelle, die gut in weitere Regionen transferiert werden können.

### **Die ATI Westmecklenburg**

Die ATI Westmecklenburg GmbH ist ein Beratungsunternehmen, das sich als Partner von Gründern und Unternehmern versteht und sowohl Aufträge der öffentlichen Hand (EU, Bund, Land MV) als auch private Aufträge (Unternehmen, Erfinder usw.) bearbeitet.

#### **Kontakt**

Steffi Groth  
 Agentur für Technologietransfer und Innovationsförderung (ATI)  
 Westmecklenburg GmbH, Schwerin  
[www.ati-mv.de](http://www.ati-mv.de)



## e.Consult: Die GründerCard – Gründungsunterstützung von Anfang an

prämiert als ein Beispiel guter Praxis in der Kategorie Gründungswillige, Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen



v.l.: Dr. Matthias Wittstock (BMW), Bernd Pohl (Gründer/Teilhaber/Vorstand der e.Consult AG), Simone Roth (Mitarbeiterin der e.Consult AG), Petra Eckstein (Saarländisches Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft), Markus Becker-Melching (Bundesverband deutscher Banken, Laudator)

Aus der Laudatio von Markus Becker-Melching, Bundesverband deutscher Banken:

Bürokratieabbau, Optimierung des Gründungsprozesses, Erhöhung der Gründungszahlen, Verbesserung des Beratungsprozesses ... Aspekte, die das Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft des Saarlandes dazu veranlassten, verstärkt das Internet zum Austausch notwendiger persönlicher und gründungsrelevanter Daten zu nutzen: Eine gute Idee im Trend der Zeit.

Darauf aufbauend entwickelte e.Consult die GründerCard – zugleich elektronische Online-Akte und Informationstool für die Gründungsberatung –, die eine praktische und komfortable Lösung für die umfassende Datenerfassung im Gründungsprozess bietet.

Die Jury erkennt die bemerkenswerte datentechnische Nutzung der Gründerdaten im Netzwerk „Saarland Offensive für Gründer“ (SOG) an:

- ▶ Das einheitliche Webformular, das im Saarland von allen Gründungsinstitutionen eingesetzt wird, vermittelt dem Gründer ein einheitliches Bild der notwendigen Informationen und verschafft ihm einen Überblick über den Bearbeitungsstand seines Projekts.
- ▶ Die GründerCard vereinfacht und beschleunigt durch einen hohen Standardisierungsgrad den Informationsbeschaffungsprozess der Berater.
- ▶ Die GründerCard erleichtert und beschleunigt die Kommunikation zwischen Gründern und Berater.
- ▶ Der Gründer wird von Beginn an in ein großes Netzwerk eingebunden.

## **Der Beitrag: Die GründerCard – Gründungs- unterstützung von Anfang an**

### **Idee und Nutzen**

Die GründerCard ist eine elektronische Online-Akte. Sie dient als Grundlage für die Kommunikation während des gesamten Gründungsprozesses. Der Gründer kann dort alle notwendigen Informationen über sein Vorhaben hinterlegen: Von den Personen- über gründungsrelevante Daten bis hin zum kompletten Businessplan und vor allem Anfragen im Hinblick auf besondere Hilfestellungen. Das einheitliche Webformular, das im Saarland von allen Gründungsinstitutionen eingesetzt wird, vermittelt dem Gründer ein einheitliches Bild der notwendigen Informationen. Die GründerCard erspart ihm eine wiederholte Vorstellung der Geschäftsidee, hilft bei der vollständigen Erfassung der notwendigen Daten und erleichtert den ganzheitlichen Beratungsprozess. Gleichzeitig gibt sie dem Gründer einen aktuellen Überblick über den Bearbeitungsstand seines Projekts.

Auf der anderen Seite stehen allen Beratern gleichartige Informationen zur Verfügung, die sich hinsichtlich der Gründungen im Saarland auswerten lassen.

### **Vorgehen**

Die GründerCard kann sowohl vom Gründer als auch – falls gewünscht – vom Berater initialisiert werden. Alle Informationen werden dem Berater und Hauptsprechpartner zur Verfügung gestellt, datengeschützt und mit höchster Vertraulichkeitsstufe. Alle Daten sind nur dem Gründer und den von ihm bestimmten Personen zugänglich. Der autorisierte Berater kann sich mithilfe der GründerCard gezielt auf das Beratungsgespräch vorbereiten und natürlich Leistungen aus dem eigenen Beratungsangebot hinzufügen. Auf Wunsch kann ein Gründungsvorhaben auch online an weitere Berater weitergeleitet und dort weiterbearbeitet werden.

So lässt sich die Beratung leicht koordinieren und ein zusätzlicher Berater aus einer anderen Institution hat automatisch Zugriff auf alle relevanten Daten des Gründers. Einfach durch Vergabe der Berechtigung,

ohne lange Wege und ohne doppelte Datenhaltung. Dies stellt einen erheblichen Geschwindigkeits- und Aufwandsvorteil dar, der dem Gründer zugute kommt.

Die Online GründerCard steht selbstverständlich rund um die Uhr zur Verfügung und erlaubt damit eine durchgängige, asynchrone und an jedem Punkt der Welt mit Internetzugang mögliche Kommunikation zwischen Gründer und Beratern. Sie kommt damit grundsätzlich auch den sich wandelnden Verhältnissen im Umgang mit dem Internet entgegen. Potenzielle Gründer sind in der Regel im Internet aktiv und diese Art der Kommunikation gewohnt.

### **Erfolg**

Bestätigt wird dies beispielsweise durch die Tatsache, dass vor kurzem der 1.000 Benutzer einer GründerCard im Saarland offiziell geehrt worden ist. Das Angebot der GründerCard wird sehr gut angenommen, da es sowohl dem Berater als auch dem Gründer den Gründungsprozess erleichtert und dieser sich damit mehr auf seine eigentliche Hauptaufgabe – sein neues Geschäft – kümmern kann.

Seit Einführung der GründerCard vor drei Jahren wurde sie stetig weiterentwickelt, hauptsächlich um dem Gründer weitere Erleichterungen und zusätzlichen Service zu bieten.

Ergänzt wird die GründerCard neuerdings durch GründerTV, wo sich Gründungsberater vorstellen und gründungsrelevante Themen multimedial präsentieren können. Damit wurde ein weiterer Meilenstein in der saarländischen Gründerbetreuung gesetzt.

Gründer TV greift die massiv steigende Nutzung von Videos im Internet auf und bietet verschiedene Serviceaspekte in komfortabel konsumierbarer Form für Gründer. Neben der Vorstellung von Institutionen und den damit verbundenen Personen können auch komplexe Fragestellungen per Videoclip angerissen und erläutert werden. Dazu können in regelmäßigen Abständen so genannte Best-Practice-Videos online gestellt werden, die authentisch aus Gründersicht Hilfestellungen geben können.

Durch entsprechend geführte Formulare und Handlungsaufforderungen nach den Videos ist dann wieder ein direkter Übergang zur GründerCard möglich, so dass ein durchgängiger elektronischer Prozess parallel zur persönlichen Beratung gewährleistet ist.

#### **Die e.Consult AG**

Die e.Consult AG mit Sitz in Saarbrücken entwickelt e-Business-Lösungen für Anwaltskanzleien. Die seit April 2001 auf dem Markt befindliche Softwarelösung WebAkte erfüllt die für die Anwaltschaft wichtigen Sicherheitsvoraussetzungen. Das Produkt wurde für die Anforderungen der Existenzgründer angepasst .



#### **Kontakt**

Bernd Pohl

e.Consult AG, Saarbrücken

[www.sog.saarland.de](http://www.sog.saarland.de)

## Ralph Kuntz: CompASS – Eine Idee zum effektiven Matching bei Unternehmensnachfolgen

prämiert als eine gute Idee in der Kategorie Gründungswillige, Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen



v.l.: Manfred Onderka (Wirtschaftsjunioren Deutschland, Laudator), Ralph Kuntz, Dr. Matthias Wittstock (BMWi)

Aus der Laudatio von Manfred Onderka, Wirtschaftsjunioren Deutschland:

Zum Einen ist das Thema der Unternehmensnachfolge für eine Volkswirtschaft mindestens genauso wichtig wie die Gründung neuer Unternehmen. Zum Anderen ist die Übergabe eines Unternehmens und damit das Nachfolgemanagement ein Prozess, der in aller Regel ohne große Erfahrungswerte der Übergeber vollzogen wird.

Beide Aspekte veranlassten Ralph Kuntz einen Ansatz zu entwickeln, das Matching zwischen Übergeber und Nachfolger zu erleichtern. Die Steinbeis-Stiftung arbeitete an der Konkretisierung der Idee mit.

Die Jury erkennt den bemerkenswerten Ansatz des Matchings von Übergeber und Nachfolger eines Unternehmens an:

- ▶ Der Ebene der Soft Skills wird eine größere Bedeutung eingeräumt.
- ▶ Eine Unternehmensnachfolge kann durch eine größere Vertrauensbasis auf eine breitere Grundlage gestellt und dadurch erfolversprechender werden.
- ▶ Die Berücksichtigung der „Kompetenzen des Nachfolgers“ kann eine höhere Transparenz beim Matching von Übergeber und Nachfolger bieten.

## Der Beitrag: CompASS – Eine Idee zum effizienten Matching bei Unternehmens- nachfolgen

### Idee und Nutzen

Die Übergabe eines Unternehmens ist ein Prozess, der in aller Regel ohne große Erfahrungswerte der Übergeber vollzogen wird. Wie viele Übergaben wird ein Inhaber in seinem beruflichen Leben durchlaufen? Häufig nur eine, so dass Erfahrungswerte nicht miteinander verglichen werden können. Der Unternehmensinhaber wird auf drei Punkte bei der Nachfolgeregelung Wert legen:

- 1) Befriedigende finanzielle Regelung
- 2) Weiterführung des unternehmerischen Erbes durch den Nachfolger
- 3) Hohes Vertrauen in die Kompetenzen und in die Person des Übernehmers

Ein Teilaspekt des „Steinbeis Gütesiegels für Unternehmensnachfolge“ ist das Verknüpfen von Übergeber und Nachfolger anhand geeigneter Kompetenzen. Diesen Teilaspekt stellt CompASS als Doppeldeutigkeit von Kompass und Competence-Ass dar.

Der Innovationsgehalt dieser Idee ist groß, da erstmals die Ebene der Soft Skills in die Prozessgestaltung der Nachfolgeregelung eingeführt wird. Zudem wird die Unterstützung um einen Kompetenzfaktor erweitert, der für kredit- und ratingspezifische Vorteile sorgen kann.

### Hintergrund

Die Faktoren für ein erfolgreiches Matching zwischen Übergeber und Nachfolger sind zu starr, um einen effizienten und zukunftsfähigen Übergabeprozess von Unternehmensnachfolgen zu starten. Derzeit werden ausschließlich Hard Facts berücksichtigt beim Matching zwischen dem Übergeber und dem Nachfolger. Die Methode der Kompetenzdiagnostik dient dazu festzustellen, welche Eigenschaften eine Person für einen Übergeber als potenziellen Nachfolger interessant machen.

### Vorgehen

Die durch ein Matching ermittelten stärksten Kompetenzen bzw. Kompetenzprofile könnten die Mediathek der nexxt-change-Börse erweitern. In der erweiterten Mediathek kann der Übergeber die wichtigsten Kompetenzen für sein Unternehmen bzw. die gewünschten Kompetenzen seines Nachfolgers aus einer umfassenden Liste wählen und bekommt erstmals über das Matching von Soft Skills eine Auswahl nachfolgewilliger Personen.

Worin liegen die Vorteile der Matching-Erweiterung?

- 1) Die Übergeber erhalten Informationen, die bislang weder in der Mediathek noch in Bewerbungsmappen vorhanden sind. Mit den gemessenen und wissenschaftlich fundierten Ergebnissen von CompASS lassen sich die Kompetenzfelder der Nachfolger objektiv einschätzen.
- 2) Die Übergeber können ein überregionales Matching erreichen, in dem geeignete Kandidaten aus verschiedenen Regionen über die Kompetenzen – und nicht über die Postleitzahlen – ausgewählt werden können.
- 3) Die Nachfolger heben sich individuell von anderen „Mitbewerbern“ ab. Jede Person ist im Kompetenzprofil einmalig und somit als Exklusiv-Vertreter seiner Kompetenzen präsent.
- 4) Der Nachfolger kann Branchen übergreifend auf die Suche nach einem geeigneten Unternehmen gehen. In manchen Branchen kommt es mehr auf Fachkompetenz und in einigen Branchen mehr auf Sozialkompetenz an. Somit erhöht sich die Zahl der interessant erscheinenden Unternehmen.
- 5) Das Ergebnis der Kompetenzdiagnostik kann für Weiterbildungs- und Schulungsmaßnahmen eingesetzt werden.
- 6) Die Struktur des Matchings bei Unternehmensübergaben wird durch einen sehr hohen Faktor auf der Vertrauensebene erweitert. Kompetenzübereinstimmungen machen beide Parteien füreinander interessanter.

7) Zudem wäre die Kompetenzdiagnostik als Gütesiegel für Kreditgespräche, Ratings und Zahlungskonditionen interessant. Denn die richtige Nachfolgeregelung unter Berücksichtigung der geeigneten Kompetenzen erhöht auch das Vertrauen gegenüber Dritten (Banken, Versicherungen, öffentliche Institutionen), die für eine Nachfolgeregelung unverzichtbar sind.

Das Potenzial schätzt der Initiator als sehr hoch ein, da keine hohen finanziellen Hürden zu überwinden sind.

#### **Einreicher**

Ralph Kuntz (35) studierte Betriebswirtschaftslehre an der Eberhard-Karls-Universität in Tübingen. Aktuell leitet er in seinem MBA-Studium an der Steinbeis-

Hochschule Berlin das Projekt „Steinbeis Gütesiegel zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge“. Alle am MBA-Projekt beteiligten Institutionen und Personen sehen dem Steinbeis-Gütesiegel für Unternehmensnachfolge und dementsprechend dem Teilaspekt der Kompetenzdiagnostik positiv entgegen. Zur operativen Umsetzung des Projekts wäre ein eigenes Beratungszentrum denkbar, um somit den Branchen und Prozess übergreifenden Ansatz der Idee zu unterstützen.

#### **Kontakt**

Dipl.-Kfm. Ralph Kuntz, MBA  
Steinbeis Beratungszentrum Unternehmensnachfolge,  
Stuttgart  
[www.steinbeis-unternehmensnachfolge.de](http://www.steinbeis-unternehmensnachfolge.de)



## Claus Hornung (Financial Times Deutschland): enable2start – die Gründerinitiative der Financial Times Deutschland

prämiert für den Sonderpreis für Journalistinnen und Journalisten



v.l.: Gerhard Hofmann (BVR, Laudator) und Preisträger Claus Hornung (FTD)

Aus der Laudatio von Gerhard Hofmann, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken:

Die Gründungskultur und das Unternehmerbild in Deutschland müssen gestärkt werden, um mehr Menschen frühzeitig für das Thema Existenzgründung und Selbständigkeit zu sensibilisieren. Medien nehmen hierbei eine Schlüsselrolle ein.

Ein Medium, das diese Schlüsselrolle im Rahmen ihrer Gründerinitiative enable2start wahrnimmt, ist die Financial Times Deutschland. Die Initiative wurde von Thomas Clark entwickelt und organisiert und erscheint im Magazin enable als Monatsbeilage der Financial Times Deutschland. Den Sonderpreis für Journalisten erhält Claus Hornung für seine transparente und authentische Berichterstattung im Rahmen der Initiative: In einer ersten Staffel im Jahr 2007 wurden fünf Gründer durch das erste kritische Jahr be-

gleitet, um ihre Probleme, Schwierigkeiten, aber vor allem auch ihre Erfolge und die positiven Ereignisse lebensnah darzulegen.

Die Jury erkennt die bemerkenswerte Berichterstattung von enable2start an:

- ▶ Die Initiative trägt zur Verbesserung des Gründungsklimas in Deutschland bei, indem sie motiviert und ermutigt, selbst zu gründen.
- ▶ Die Initiative legt journalistisch dar, was Gründer leisten, erhöht dadurch das Ansehen des Unternehmertums in Deutschland und vermittelt ein sehr menschliches Bild der Gründerinnen und Gründer.
- ▶ Durch die Darstellung von Schwierigkeiten und Erfolgen wird den Lesern Wissen über den Gründungsprozess vermittelt. Dies kann die Qualität potenzieller Gründungen erhöhen.

## Der Beitrag: enable2start – die Gründerinitiative der Financial Times Deutschland

Tolle Idee! Mehr als diese zwei Worte gibt es für Existenzgründer selten, weder von Investoren noch von Journalisten. Die gehen lieber auf Nummer sicher: In ein paar Jahren, wenn der Laden läuft, kann man ja noch mal hinschauen.

Die Gründerinitiative enable2start der Financial Times Deutschland (FTD), ist anders. Fünf Gründer, ausgewählt aus fast 700 Bewerbern, erhielten jeweils 50.000 Euro – und jede Menge Aufmerksamkeit:

Zwölf Monate lang schaute die FTD den Siegern über die Schulter. Jeden Tag mit einem Online-Tagebuch, alle drei Monate mit einer großen Quartalsreportage im FTD-Unternehmermagazin enable. Dabei wurden auch die Bilanzen der Gründer veröffentlicht, mit Ausgaben, Einnahmen und Schuldenstand.

Ziel der Initiative: Über die Dinge berichten, während sie passieren – live. Über die Erfolge, die Überraschungen, aber auch über die Rückschläge. Denn alles

davon ist Teil einer Gründung. Und Ehrlichkeit die beste Methode, Krisen zu überstehen. Das soll Gründern in spe zeigen, wie der Alltag von Existenzgründern aussieht. Um vielleicht einige davon abzuhalten, sich leichtfertig auf ein Abenteuer einzulassen. Und um hoffentlich viele dazu zu bringen zu sagen: Das kann ich auch.

Die Berichterstattung über die erste Staffel endete im Oktober 2008. Anfang Dezember 2008 begann die Berichterstattung über die Sieger der zweiten Staffel. Die Gründungserfahrungen der Gründer, die seit Ende 2008 in der zweiten Staffel begleitet werden, sind auf der Homepage der Financial Times Deutschland ([http://www.ftd.de/karriere\\_management/gruendung/index.html](http://www.ftd.de/karriere_management/gruendung/index.html)) dargestellt.

Claus Hornung hat die Geschichten über die Gründer geschrieben. Thomas Clark ist Ideengeber und Organisator der Initiative.

### Kontakt

Claus Hornung  
Financial Times Deutschland, Hamburg  
[www.ftd.de](http://www.ftd.de)



## Benjamin Witte und Jonathan Rahn (Universität Witten/Herdecke): Die GründerWerkstatt an der Universität Witten/Herdecke

prämiert für den Sonderpreis für Studierende



v.l.: Professor Alexander Kritikos (GfA Berlin, Laudator), Benjamin Witte und Jonathan Rahn (Universität Witten/Herdecke)

Aus der Laudatio von Professor Alexander Kritikos, Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung Berlin:

Stellen Sie sich vor, Sie wollen eine eigene Unternehmung gründen, dann scheint es beinahe selbstverständlich, dass man dafür bestimmte unternehmerische Kenntnisse und Fähigkeiten mitbringen muss.

Stellen Sie sich weiter vor, Sie würden sich in einem Textbuch der VWL nach einem guten Ratschlag umsehen, was es für die Gründung und Führung einer erfolgreichen Unternehmung braucht: Sie werden lesen, dass Sie entsprechende Präferenzen für unternehmerische Aktivitäten entwickeln müssen und dass Sie vor unternehmerischen Risiken nicht zurückweichen dürfen.

Dieser Ratschlag hat einen wahren Kern: Unternehmertum scheint erlernbar zu sein.

Ganz anders in der Psychologie. Hier werden eine Reihe nicht-kognitiver Persönlichkeitsmerkmale identifiziert, die für unternehmerischen Erfolg unabdingbar erscheinen: das Leistungsmotiv der potenziellen Unternehmerperson muss stark sein, die Kontrollüberzeugung internal, die Emotion stabil, die Durchsetzungsbereitschaft nur ein bisschen soziopathisch, die Reaktivität dafür interpersonell und vieles mehr.

Was diese Liste vor allem übermittelt, ist, dass man zum Unternehmer geboren ist, und nur solche Menschen erfolgreiche Unternehmer werden können, die qua Geburt möglichst viele dieser Eigenschaften auf sich vereinigen.

Über diese Erkenntnis haben sich zwei sehr junge Menschen hinweggesetzt. Benjamin Witte und Jonathan Rahn waren an der Entwicklung und Umsetzung der GründerWerkstatt an der Universität

Witten/Herdecke beteiligt. Die Jury erkennt die bemerkenswerte Integration des Gründens in das wirtschaftswissenschaftliche Studium im Rahmen der GründerWerkstatt an:

- ▶ Die GründerWerkstatt schließt sich nicht an ein Studium an, sondern ist wesentlicher Bestandteil des wirtschaftswissenschaftlichen Bachelorstudiengangs an der Universität Witten/Herdecke. Die Studierenden gründen bereits nach vier Wochen Vorbereitung eine eigene Unternehmung.
- ▶ Die Erfahrungen – Erfolg und Scheitern – aus der eigenen Unternehmensgründung fließen in die weiteren Studienerfahrungen ein. Sie vermitteln den Studierenden etwas, was sie im herkömmlichen Studiengang der Betriebswirtschaftslehre niemals erfahren können: Handlungssicherheit, wenn es darum geht, Entscheidungen in einer Unternehmung zu treffen.
- ▶ Das Projekt trägt zur Verbesserung der Gründungskultur sowie des Unternehmerbildes in Deutschland bei.
- ▶ Die GründerWerkstatt ist ein Versuch, Unternehmertum erlernbar zu machen.

## **Der Beitrag: Die GründerWerkstatt an der Universität Witten/Herdecke**

### **Idee und Nutzen**

Die Universität Witten/Herdecke (UW/H) hat sich der Herausforderung, mehr erfolgreiche Unternehmensgründungen in Deutschland zu initiieren, mit einem völlig neuen, innovativen Studienkonzept gestellt. Sie hat Unternehmertum zum Leitmotiv des Studiums der Wirtschaftswissenschaften erhoben. Seit dem Wintersemester 2008/2009 beginnt das Wirtschaftsstudium an der UW/H mit der Gründung des eigenen Unternehmens.

Ziel des Projekts GründerWerkstatt ist es, unternehmerisches Denken und Handeln an den Beginn der wirtschaftlichen Ausbildung zu stellen, um dem

Theoriestudium ein echtes unternehmerisches Fundament zu geben. Die GründerWerkstatt will die Studierenden nicht mit Hochglanz-Businessplänen zum IPO führen. Vielmehr geht es darum, mit einer selbst entwickelten Geschäftsidee rasch in die Umsetzung zu gehen – der Maßstab ist die unternehmerische Erfahrung und nicht der ökonomische Erfolg.

### **Hintergrund**

Nichts ist wertvoller, nichts prägender als die eigenen Erfahrungen – im Positiven wie im Negativen. Dies gilt besonders für Unternehmer. Zentrale Momente unternehmerischer Tätigkeit sind das eigene und unmittelbare Erleben von Risiko und Überforderung, das Wechselbad von Erfolg und Niederlage. Deutschland braucht erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer, um in der globalen Wissensgesellschaft wettbewerbsfähig zu bleiben. Glaubt man den Statistiken, dann gibt es weltweit kaum ein Land, in dem Selbständigkeit und Unternehmertum als so unattraktiv gelten wie in Deutschland. Dies ist umso besorgniserregender, da dies auch für die Studierenden und damit die zukünftige Ausbildungs- und Bildungselite hierzulande zutrifft.

Zum Wintersemester 2008/2009 begann das Wirtschaftsstudium an der UW/H mit der Gründung des eigenen Unternehmens,

- ▶ nicht im Spiel, sondern real
- ▶ nicht allein, sondern im Team
- ▶ nicht beliebig, sondern betreut
- ▶ nicht ziellos, sondern reflektiert

Weil der erste Schritt zum Unternehmer der Schwerste ist, bringt die GründerWerkstatt als Pflichtbestandteil des Bachelor-Studiums an der UW/H den notwendigen Impuls. Weil unternehmerische Mittel und Kompetenzen fehlen, eröffnet die GründerWerkstatt den Zugang zu notwendigen Ressourcen und hochwertigen Kontakten. Weil die erste Gründung häufig scheitert, bietet die GründerWerkstatt den Rahmen zur systematischen Auseinandersetzung mit den Ursachen in gemeinsamer Reflexion.

Die GründerWerkstatt ist ein unternehmerisches Experiment. Wenn es gelingt – wozu viele unternehmerische Persönlichkeiten mit großem Engagement ihren individuellen Beitrag leisten – dann kennt die nächste Generation von Studierenden der Wirtschaftsfakultät ihr unternehmerisches Potenzial, weiß um ihren persönlichen Umgang mit Unsicherheit und Druck und hat das Gefühl kennengelernt, gestärkt aus einer Niederlage hervorzugehen.

Die im zweiten und dritten Semester folgende theoretische Auseinandersetzung mit den verschiedenen Fachdisziplinen der funktionalen Betriebswirtschaft erfolgt damit auf Basis der eigenen, persönlichen Erfahrung. Diese Generation von Bachelor-Absolventen der UW/H wird den nötigen Respekt vor dem Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit haben – aber keine Scheu. Sie wird erfolgreich mit unternehmerischen Chancen und Risiken umgehen, weil sie alle Höhen und Tiefen einer Gründung durchlaufen hat. Und natürlich werden diese Studierenden am Ende ihres Studiums, wie es Tradition hat in Witten, alle fachlichen und sozialen Kompetenzen mitbringen, um innovativ an der Zukunft unserer Gesellschaft mitzuwirken.

### Der Ablauf

Das Gründungsexperiment ist für alle Bachelor-Studierenden verpflichtend und teilt sich auf in zwei Phasen. Phase 1 dient der Gründungsvorbereitung und erstreckt sich über die ersten vier Wochen. Hier wird der Blick geschärft für gute, marktfähige Geschäftsmodelle. Die Studierenden entwerfen eigene Ideen und entwickeln sie weiter. Motivations- und Kreativtechniken setzen dazu erste Impulse, Intensivworkshops vermitteln relevantes kaufmännisches Grundwissen und in computerbasierten Planspielen wird Unternehmertum simuliert.

Die eigentliche Unternehmensgründung erfolgt in Phase 2 und dauert bis zum Ende des ersten Semesters.

### Der Clou

Während der gesamten Phase 1 können alle Geschäftsideen auf einer virtuellen Prognosebörse „gehandelt“, d.h. ihre Marktrealisierungschancen bewertet werden. Zum Handel zugelassen sind Studenten, Professoren und Mitarbeiter ebenso wie Alumni, Freunde und Verwandte. Die acht Ideen mit den höchsten Kursen werden bei einem Präsentationsfinale einer hochkarätig besetzten Jury vorgestellt, bestehend aus Gründern, etablierten Unternehmern, Financiers und Beratern, und im Anschluss prämiert. Die Prämierung der studentischen Teams mit den besten Gründungsideen bildet den Auftakt für die zweite Phase.

Ausgestattet mit „Mini-GmbH“, eigenem Büro und Gründerkonto geht es an die Umsetzung der Geschäftsideen. Die Gründerteams sind frei in ihrem unternehmerischen Denken und Handeln. Sie organisieren sich selbst, definieren Ziele, planen und realisieren eigenständig alle unternehmerischen Maßnahmen. Begleitet und unterstützt werden die Teams von wissenschaftlicher Seite, von erfahrenen Coaches und Professionals aus der Wirtschaft sowie von Studierenden höherer Semester, die bereits über Gründungserfahrungen verfügen. In regelmäßigen team-spezifischen Reflexionseinheiten werden die eigenen Erfahrungen analysiert und intensiv diskutiert. Eine große Reflexionskonferenz, an der teamübergreifend Erfahrungen ausgetauscht und die Zukunft der Unternehmen erörtert wird, bildet den Abschluss der GründerWerkstatt im ersten Semester.

### Kontakt

Benjamin Witte, Jonathan Rahn  
Universität Witten/Herdecke  
[www.wifu.eu/gruenderwerkstatt](http://www.wifu.eu/gruenderwerkstatt)



## Besondere Auszeichnung: Service aus einer Hand



v.l.: Wilhelm Weber (HWK Aachen), Susanne Schmitt-Wollschläger (IHK Berlin), Walter Bantleon (HWK Karlsruhe), Harry Nöthe (HWK Potsdam), Arne Lingott (HWK Berlin), Tilo Schneider (IHK Potsdam), Horst Eggers (HWK für Oberfranken), Klaudia Gehrick (Wirtschaftsförderung Potsdam), Dr. Matthias Wittstock (BMWi), Dr. Jochen Struck (KfW, Laudator), Reinhard Kaup (HWK Münster), Dr. Ansgar Kortenjann (HWK Hamburg), Elke Spott (HWK-Lüneburg-Stade), Steffen Blaga (HWK der Pfalz), Claudia Schulte (HWK Düsseldorf) Günter Jertz (IHK Rheinhessen), André Alexander Maaß (HWK Düsseldorf)

Aus der Laudatio von Dr. Jochen Struck, KfW:

Früher galt nicht selten die Annahme: Wer den Hürdenlauf einer formalen Gewerbeanmeldung mit allen dazugehörigen Genehmigungsverfahren schafft, hat sich damit als Unternehmer qualifiziert. Mittlerweile hat jedoch ein Umdenken stattgefunden: Gute Ideen sind wichtig, Überzeugungskraft, Wille, eine gute Finanzierungsstrategie und eine individuelle Betreuung. Gründer sollen sich in erster Linie um ihre Gründung, um ihr Geschäft, um ihr Produkt, um ihren Markt kümmern und sich weniger mit diversen Genehmigungs- und Verfahrensprozessen auseinandersetzen müssen.

Vielerorts gibt es mittlerweile hervorragende Einrichtungen, die Gründerinnen und Gründern das administrative Leben erleichtern und einen umfassenden Beratungsansatz bieten: Sie bündeln Informationen,

Ansprechpartner sowie Unterstützungsangebote und geben Daten schnell und zielgerichtet weiter. Sie begleiten die Existenzgründer vom ersten Schritt bis zur Geschäftseröffnung.

Aus Martin Luther Kings „I have a dream“ wurde Barack Obamas „Yes, we can“!

Sie heißen Startercenter, Gründer-Agentur, Starter-Shop oder ähnlich. Alle tragen maßgeblich zum einfachen Gründen bei.

Stellvertretend für all die anderen Einrichtungen in Deutschland, die solch ein Angebot bereit halten, würdigt die Jury auf der Prämierungsfeier am 12. Dezember in Berlin diejenigen mit einer besonderen Urkunde, die ihren Ansatz im Rahmen des Ideenwettbewerbs vorgestellt haben.

## Aachen: Alles aus einer Hand mit dem STARTERCENTER NRW in der GründerRegion

Die Handwerkskammer und die Industrie- und Handelskammer Aachen, die Kreise Aachen, Düren, Euskirchen, Heinsberg sowie die Stadt Aachen haben sich zum STARTERCENTER NRW in der GründerRegion Aachen zusammengeschlossen.

Sie betreiben institutionsübergreifend fünf STARTERCENTER NRW in Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg. Unter dem Dach der Initiative „GründerRegion“ bieten sie Existenzgründern ein breites Spektrum praxisgerechter, hochwertiger und individueller Beratungen, Bildungsmaßnahmen sowie Serviceleistungen nach den Vorgaben des Wirtschaftsministeriums Nordrhein-Westfalen. Die Angebote des STARTERCENTER bauen inhaltlich und logisch aufeinander auf, so dass der Gründer zielsicher und eindeutig durch den Gründungsprozess geleitet und begleitet wird.

### Mehr tragfähige Gründungen schneller realisieren – Das Leistungspaket

#### Erstinformation

Gründungsinteressierte erhalten vom STARTERCENTER Informationsmaterialien zu grundsätzlichen sowie themenbezogenen Fragen rund um die Existenzgründung.

**Innovationscharakter:** Die fünf Partner des STARTERCENTER haben ihre Informationsmaterialien für Existenzgründer inhaltlich aufeinander abgestimmt und bieten dadurch den Gründern vereinheitlichte und zielgruppenspezifische Informationen.

#### EXISTENZIA Existenzgründerseminar

Dieses Seminar bietet dem Existenzgründer in kompakter Form Hilfestellung für seine ersten Schritte auf dem Weg in die Selbständigkeit und Entscheidungshilfe für oder gegen eine Selbständigkeit.

**Innovationscharakter:** Das einheitliche Seminar wird kontinuierlich im Wechsel zwei- bis dreimal pro Woche an den einzelnen Standorten der STARTER-

CENTER durchgeführt und dient als „Eintrittskarte“ für eine Individualberatung bei einem STARTERCENTER der eigenen Wahl.

#### Individualberatung

Aufbauend auf den Informationen des EXISTENZIA Seminars werden in der Individualberatung weitere grundsätzliche Fragen geklärt und es wird auf spezifische Fragen und Problemstellungen eingegangen. Der Berater führt eine Grobanalyse der Geschäftsidee sowie der finanziellen Rahmenbedingungen durch und gibt Hinweise zur Erstellung eines Geschäftsplans.

**Innovationscharakter:** Der Berater analysiert den weiteren Beratungsbedarf des Existenzgründers und leitet den Gründer gegebenenfalls an spezialisierte interne oder externe Berater innerhalb des Beraternetzwerkes der GründerRegion weiter.

#### FormularCenter

Das FormularCenter bietet Existenzgründern einen internetgestützten Service zur Abwicklung aller gründungsrelevanten Formalitäten in nur 20 Minuten.

**Innovationscharakter:** Bei der Regionalisierung und der Weiterentwicklung des FormularCenters arbeiten die einzelnen STARTERCENTER zusammen. Zurzeit wird das FormularCenter für Handwerksberufe optimiert und das für IHK-Berufe aufgebaut.

#### Intensivberatung

In der Intensivberatung wird der Geschäftsplan auf Umsetzbarkeit und Tragfähigkeit überprüft. Darüber hinaus werden Finanzierungsfragen und rechtliche Voraussetzungen geklärt.

**Innovationscharakter:** Die Intensivberatung wird in Form von Einzelberatungen durchgeführt. Bei spezifischen Fragen werden die Gründer an Experten innerhalb des 21-köpfigen Beraterteams weitergeleitet.

#### Coaching

**Innovationscharakter:** Für die Zukunft planen die fünf STARTERCENTER NRW in der GründerRegion eine Plattform zu entwickeln, die Existenzgründern nach der Gründung selbständige oder ehrenamtliche Berater zur Seite stellt, um die anspruchsvolle Aufgabe der beruflichen Existenzfestigung optimal zu meistern.

## Vorbildcharakter für andere Institutionen und Regionen

### Institutionsübergreifende Kooperation

Alle Angebote sind in den fünf STARTERCENTERN gleichermaßen abrufbar. Die Eigenverantwortlichkeit und Gleichberechtigung der STARTERCENTER ist ein zentrales Element, das durch die monatlich stattfindenden Arbeitskreissitzungen sowie durch zusätzliche Weiterbildungsworkshops gestärkt wird. Hier werden Fragen, Anregungen und Umsetzungsschwierigkeiten besprochen sowie Lösungskonzepte entwickelt, um dem Gründer ein entwicklungsfähiges, qualitativ hochwertiges und transparentes Angebotsportfolio zu bieten und die Abläufe der Unternehmensgründung zu optimieren.

### Zentrale Datenbank

Die interne Transparenz und Grundlage für strategische Ausrichtungen wird durch die gemeinsame, branchenübergreifende Datenbank „GUVU-SC“ (Gründungs- und Wachstumsunterstützung-STARTERCENTER) gewährleistet, auf die alle Partner Zugriff haben. In dieser Datenbank werden spezifische gründungsrelevante Daten von Existenzgründern gesammelt, um die Betreuung institutionsübergreifend zu gewährleisten. Eine regelmäßige Auswertung erlaubt die ständige Überprüfung, ob die vom STARTERCENTER anvisierten strategischen Ziele erreicht wurden oder ob Handlungsbedarf besteht. Darüber hinaus gibt die Datenbank einen detaillierten Überblick über die Gründungsaktivitäten der Region, die als Grundlage für regionalwirtschaftliche Entscheidungen zur Verfügung stehen.

### Gründerpatenschaft

Mit der zentralen Datenbank wurde die Grundlage dafür geschaffen, den Gründern in der Region eine optimale persönliche Betreuung, im Sinne einer Gründerpatenschaft anzubieten. Die Berater können als Paten aktiv auf ihre zu betreuenden Gründer zugehen, um diese in der Gründungs-, aber auch Wachstums- und Konsolidierungsphase mit fachmännischem Rat zu unterstützen.

### Zentraler Veranstaltungskalender

Die fünf STARTERCENTER unterhalten einen zentralen Veranstaltungskalender. Alle gründungsrelevanten Angebote der einzelnen Institutionen werden dort aufgeführt und bieten den Kunden eine größt-

mögliche Transparenz über die Veranstaltungen in der Region. Dabei wird darauf geachtet, dass auch in den ländlichen Gebieten ein ausreichendes Angebot zu Verfügung steht.

### Zertifizierung

Die Gründer erfahren durch die Dienstleistungen des STARTERCENTER einen nachhaltigen Mehrwert. Aus diesem Grunde haben sich die Partner des STARTERCENTER auf Grundlage der Vereinbarung „STARTERCENTER NRW: Qualitätsinitiative für Gründungen in NRW“ anhand der geltenden und vom Partnerausschuss STARTERCENTER NRW verabschiedeten Gütekriterien und nach DIN ISO EN 9001:2000 zertifizieren lassen. Grundlage der Zertifizierung ist unter anderem die Durchführung eines regelmäßigen Monitoring, das quantitative Befragungen sowie statistische Auswertungen der Kundendatenbank umfasst. Diese Evaluierungen werden gemeinsam von allen Partnern durchgeführt.

### Kontakt

[www.gruenderregion.de](http://www.gruenderregion.de)



## Berlin: IHK und Handwerkskammer betreiben StarterCenter gemeinsam

Die Gründung eines Unternehmens ist in Deutschland mit einem hohen bürokratischen Aufwand verbunden. Je nach Beruf, Rechtsform und Art der steuerlichen Veranlagung, Größe des Unternehmens müssen eine Vielzahl von Meldungen an unterschiedliche Institutionen vorgenommen werden. Für viele Gründerinnen und Gründer, gerade in der Startphase, in der eigentlich ganz praktische Fragen geklärt werden müssen, stellt dies eine große Belastung dar. Dabei werden schon bei der formalen Unternehmensgründung viele Entscheidungen mit erheblichen Auswirkungen auf das spätere Geschäftsleben getroffen.

Das StarterCenter Berlin ist ein gemeinsames Projekt von Handwerkskammer und Industrie- und Handelskammer Berlin. Gefördert wird es von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen

des Landes Berlin im Rahmen des Programms Service-Stadt Berlin. Von Juli bis Ende Oktober 2008 haben über 1.000 Gründerinnen und Gründer die Dienstleistungen des StarterCenters Berlin in Anspruch genommen.

### Vorgehen

Zentrales Element des StarterCenters Berlin ist das sogenannte Metaformular. Dabei handelt es sich um eine internetbasierte Formular-Software, die den Gründer durch die Tücken des formalen Gründungsprozesses lotst. Sämtliche Informationen – die durch ein persönliches Passwort geschützt sind – werden in einer Datenbank zwischengespeichert, in die entsprechenden Formulare übernommen und können entweder ausgedruckt oder elektronisch weitergeleitet werden. Verständliche Hilfetexte unterstützen den Gründer und weisen auf die Bedeutung bestimmter Entscheidungen hin. Da die Anwendung internetbasiert ist, erlaubt sie ortsunabhängig jederzeit Zugriff auf die Datenbank. Gründerinnen und Gründer können so beispielsweise zu Hause mit dem Ausfüllen der Formulare beginnen und später gemeinsam mit einem steuerlich versierten Berater noch offene Fragen klären und die entsprechenden Daten eintragen. Weiterer Pluspunkt des neuen Services ist, dass identische Daten nur einmal erfasst werden und darüber hinaus – durch die zentrale Anlaufstelle – Zeit gespart wird. Der gesamte Prozess kann natürlich auch im Rahmen einer Gründungsberatung bei den Kammern erfolgen.

Abhängig von der Art der Gründung können derzeit schnell und unbürokratisch folgende Anmeldungen vorgenommen werden:

- ▶ Gewerbeanzeige
- ▶ Finanzamt
- ▶ Berufsgenossenschaft
- ▶ Deutsche Rentenversicherung
- ▶ Agentur für Arbeit
- ▶ Eintragung bei der Handwerkskammer

Die **Vorteile** bei einer Gründung liegen auf der Hand:

- ▶ enorme Zeitersparnis

- ▶ umfassende Information und neutrale Beratung
- ▶ keine unangenehmen Überraschungen durch versäumte Anmeldungen

Abschließend müssen die Formulare nur noch ausgedruckt, unterschrieben und an die entsprechenden Stellen weitergeleitet werden.

### Kernelemente sind:

- ▶ gemeinsame Einrichtung von Handwerkskammer und IHK für Berliner Gründerinnen und Gründer
- ▶ eine Softwarelösung, die sämtliche gewerblichen Gründungsvorgänge mittels eines Metaformulars abwickelt
- ▶ je nach Art der Gründung können sämtliche Formalitäten in einem geführten Prozess erledigt werden; sich wiederholende Daten werden nur einmal eingegeben
- ▶ die elektronische Weitergabe der erfassten Daten an die entsprechenden Stellen ist für 2009 geplant; Daten für die Gewerbeanmeldung sollen im ersten Quartal elektronisch weitergeleitet werden; bei Gründungen im Handwerk erfolgt bereits heute die medienbruchfreie Übergabe
- ▶ die Anmeldung freiberuflicher Tätigkeiten ist in Vorbereitung
- ▶ die internetbasierte Softwarelösung ist freizugänglich

Die Software entlastet und vereinfacht die Gründung bei der formalen Realisierung. Vielfältige Informationen und die Möglichkeit einer begleitenden Beratung durch erfahrene Berater ermöglichen deutlich qualifiziertere Gründungen. Durch die Bündelung von Anmeldeformalitäten in einer Software sowie die zentralen Anlaufstellen reduziert sich insgesamt der erforderliche Aufwand.

### Kontakt

StarterCenter Berlin  
www.startercenter-berlin.de



## Hamburg: Gründerservice „aus einer Hand“ – ein Best-Practice-Beispiel der Handelskammer Hamburg

### Von der Erstberatung zur Gewerbeanmeldung

Für die Handelskammer Hamburg ist „Einfach Gründen“ längst Programm: Mit einem breiten Dienstleistungsangebot für Existenzgründer beschleunigt sie Prozesse, vereinfacht Verfahren und verbessert die Qualität von Unternehmensgründungen. Seit Oktober 2007 kann die Handelskammer zusätzlich Gewerbescheine ausstellen und kommt damit dem Ziel einen großen Schritt näher, Gründern alles aus einer Hand zu bieten.

Auf dem Weg in die Selbständigkeit tritt der Einfluss bürokratischer Kosten auf wirtschaftliche Dynamik häufig besonders deutlich zutage. Die Handelskammer Hamburg möchte den Zeit- und Kostenaufwand der formalen Verfahren einer Unternehmensgründung spürbar reduzieren. Mit der Eröffnung eines modernen Gründerzentrums im April 2007 hat sie eine zentrale Anlaufstelle geschaffen, in der Existenzgründer zu kundenfreundlichen Öffnungszeiten alle notwendigen Informationen, Beratungen und Serviceleistungen erhalten – von der Erstberatung über den Businessplancheck bis hin zur rechtsverbindlichen Gewerbeanmeldung. Damit ist das Prinzip eines „One-Stop-Shops“ in die Praxis umgesetzt. Zusätzlich zu diesem Serviceangebot vor Ort bietet die Kammer Gründungsinteressierten mit einer virtuellen Plattform die Möglichkeit, ihre Vorhaben vom Computer aus zu planen. Die gemeinsam mit dem Forschungs- und Beratungsunternehmen Evers & Jung entwickelte „Gründungswerkstatt Hamburg“ ist ein leistungsstarkes und viel genutztes Online-Tool (2007: mehr als 5,3 Mio. Page-Impressions), das eine umfangreiche Unterstützung bei der Beantwortung sämtlicher Fragen rund um die Planung und Umsetzung einer Gründungsidee leistet – natürlich kostenlos, vertraulich und unverbindlich.

Bereits seit 1999 nimmt die Handelskammer Hamburg Gewerbeanmeldungen von Kunden entgegen, die in Hamburg den Beginn eines „auflagenfreien“ Betriebes anzeigen, also einer Tätigkeit, die weder erlaubnis-, noch überwachungs-, noch konzessions-

pflichtig ist. Früher wurden diese zur Bearbeitung an die zuständige Behörde weitergeleitet, die dann den so genannten „Gewerbeschein“ ausgestellt und an den Gewerbetreibenden versandt hat. 1999 haben von diesem Service rund 100 Gründer Gebrauch gemacht, 2007 waren es knapp 400. Nach vielen Gesprächen und intensiven Verhandlungen mit den beteiligten Behörden ist es gelungen, diesen Service zu erweitern: Seit dem 01. Oktober 2007 können Existenzgründer in der Handelskammer ein „auflagenfreies“ Gewerbe auch rechtsverbindlich anmelden und erhalten direkt ihren Gewerbeschein. Im ersten Halbjahr 2008 haben von diesem Service 518 Gründer und Gründerinnen Gebrauch gemacht. In diesem Zeitraum verzeichnete die Handelskammer insgesamt 8.831 neue Unternehmen. Der Anteil der Unternehmer, die ihr Gewerbe im Gründerzentrum anmeldeten, liegt somit immerhin schon bei etwa sechs Prozent. Dabei hat die Kammer diesen Service bisher nicht aktiv beworben, sondern ihn im Rahmen der üblichen Gründungsberatung angeboten.

### Bessere Vernetzung und Kooperation

Die verschiedenen Stationen der Unternehmensgründung werden in der Handelskammer an einer Stelle gebündelt, der Beratungsprozess und der bürokratische Aufwand dadurch deutlich reduziert. Diese pragmatische und praxisnahe Lösung vereinfacht nicht nur die formale Unternehmensgründung, sondern trägt auch zum Bürokratieabbau bei. Zudem ist damit ein entscheidender Schritt getan, die Schnittstellen zu den weiteren in den Gründungsprozess eingebundenen Institutionen (Behörden, Innungen usw.) zukünftig noch effizienter zu managen und die Institutionen zu vernetzen.

### Vorbildfunktion für andere Regionen

Die Industrie- und Handelskammern leisten mit ihrem Service für Existenzgründer einen wesentlichen Beitrag zur Förderung der regionalen Wirtschaft und für das Unternehmertum in Deutschland. Mit ihren Angeboten bieten die IHKs in ihren Starter- und Gründungszentren ein umfassendes Servicepaket für den Start in das Unternehmerleben. Auch in Hamburg nehmen viele Existenzgründer das breite Serviceangebot der Handelskammer vor dem Schritt in die Selbständigkeit in Anspruch:

- ▶ In 7.620 Beratungsgesprächen beantworteten die Experten im Jahr 2007 zahlreiche Fragen zur Existenzgründung.
- ▶ Veranstaltungen und Seminare rund um das Thema Existenzgründung besuchten im Jahr 2007 insgesamt 2.646 Teilnehmer.
- ▶ Durchschnittlich 4.776 Besucher informierten sich im vergangenen Jahr pro Monat auf der virtuellen Plattform „Gründungswerkstatt Hamburg“.

Seitdem die zahlreichen Informations- und Beratungsangebote um den Service der rechtsverbindlichen Gewerbeanzeige ergänzt wurden, erhalten Existenzgründer in Hamburg ein Gesamtangebot aus einer Hand – von der Erstauskunft über den Businessplancheck bis hin zur Gewerbeanmeldung. Der Kunde spart Zeit und Kosten, denn er kann die Beratung mit der Anmeldung eines Gewerbes kombinieren – an einem Ort.

#### Innovationsgehalt

Im Jahr 2007 sind die IHKs bei ihren Bemühungen, die rechtsverbindliche Gewerbeanzeige zu übernehmen, einen großen Schritt vorangekommen. In mittlerweile acht Bundesländern bieten sie als Annahmestelle Gründern die Erledigung der Gewerbeanzeige an. Zusammen mit Rheinland-Pfalz (seit 1. Januar 2007) gehört Hamburg zu den ersten Orten, an denen Existenzgründer ihr Gewerbe verbindlich anmelden können. Entgegen der bisherigen Praxis erhält der Gründer damit seinen Gewerbeschein nicht erst nachdem die zuständige Behörde die Daten in ihrem System erfasst hat, sondern direkt vor Ort. Mit der virtuellen Plattform „Gründungswerkstatt Hamburg“ besteht zudem die Möglichkeit, diesen Service zu einer passgenauen E-Government-Lösung weiterzuentwickeln – und dadurch den Schritt in die Selbständigkeit noch einfacher, effizienter und kundenfreundlicher zu machen.

Notwendig für eine reibungslose technische Abwicklung zwischen den in den Registrierungsprozess involvierten Behörden sind elektronische Formularmanager. Ziel ist es, alle im Zusammenhang der verpflichtenden Meldeverfahren erhobenen Daten in einem Formular zusammenzufassen und zu einer gemeinsamen Datenbank weiterzuentwickeln (Metaformular). Damit könnte die Unternehmensgründung

noch einmal deutlich vereinfacht und beschleunigt werden. Entsprechende vorbereitende Gespräche mit den beteiligten Behörden werden derzeit geführt. Der Einsatz des Metaformulars ist zudem ein wichtiger Baustein bei der Institutionalisierung des einheitlichen Ansprechpartners, der laut Mittelstandsvereinbarung zwischen dem Hamburger Senat, der Handwerkskammer und der Handelskammer Hamburg bei den Kammern eingerichtet werden soll.

#### Kontakt

Handelskammer Hamburg  
[www.ihk24.de/unternehmensgruendung](http://www.ihk24.de/unternehmensgruendung)



## Karlsruhe: Unternehmensgründung in einer Stunde beim Starter Center der Handwerkskammer Karlsruhe

Gesellschaftliches Ziel ist es, Existenzgründungen in allen Branchen zu steigern und damit zur Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen beizutragen.

Positive Rahmenbedingungen durch flexible Strukturen und hohe Produktivität der beteiligten Akteure ergeben sich auch durch ein niedriges Niveau bürokratischer Vorgaben und Auflagen. Das Starter Center bei der Handwerkskammer Karlsruhe trägt dieser Vorgabe Rechnung. Existenzgründer können einfach, unbürokratisch und schnell im Starter Center eine Vielzahl von Prozessen an einer Anlaufstelle erledigen. Sie sparen Zeit und werden darüber hinaus auch noch kompetent beraten. Das Starter Center hält alle notwendigen Gründungsunterlagen in einem digitalen Formularcenter bereit und leitet alles an die zuständigen Institutionen weiter.

#### Einmal erfassen reicht

Mit dem Starter Center bietet die Handwerkskammer Karlsruhe eine zentrale Anlaufstelle (One-Stop-Shop) für Gründungen aus dem Handwerk an. Kernstück des Starter Centers ist ein digitales Informationszentrum. Das Starter Center hält neben Informations- und Beratungsangeboten mit dem digitalen Formularcenter ein Metaformular zur vereinfachten Dateneingabe und -einreichung bereit. In die Startmaske gibt der

Gründer die Schlüsselbegriffe Branche, Rechtsform und Betriebssitz ein. Abhängig davon wird ein individuelles Metaformular erstellt. Es enthält nur die Fragen, die für den jeweiligen Gründer relevant sind. Aus dem Metaformular werden die einschlägigen Behördenformulare automatisch ausgefüllt – Daten werden nur einmal erfasst.

Das Formularcenter ist über das Portal [www.starter-center-karlsruhe.de](http://www.starter-center-karlsruhe.de) erreichbar. Die ausgefüllten Formulare stehen dann als druckfähige pdf-Dokumente bereit und können entweder vom Gründer direkt oder von der Handwerkskammer an die entsprechenden Institutionen versandt werden. Zur Datenweiterleitung ist das Metaformular mit elektronischen Schnittstellen zur medienbruchfreien Datenweiterleitung ausgestattet.

Dank der räumlichen, organisatorischen und teilweise personellen Verzahnung mit den qualifizierten Beratern der Kammern werden Existenzgründer auch über das umfassende, Serviceangebot der Handwerkskammer informiert. (EU-/Umwelt-/Betriebswirtschafts-/Rechts- und Innovationsberatung). Im Starter Center werden Existenzgründer im Handwerk von der Planung bis zur Gründung ihres Handwerksbetriebes umfassend begleitet. Der Beratungsprozess verteilt sich auf die Servicemodule Erstinformation, Grundberatung, Intensivberatung und Gründungsformalitäten.

#### Beispiel Formalitäten

Das Erfassungsformular unterstützt das Genehmigungsverfahren der Handwerksrolleneintragung und alle verpflichtenden Meldeverfahren im Zuge einer Unternehmensgründung im Handwerk:

- ▶ Eintragung in das entsprechende Verzeichnis bei der Handwerkskammer
- ▶ Gewerbeanzeige bei der Gemeinde oder Stadtverwaltung
- ▶ Meldung an das Finanzamt (Steuernummer)
- ▶ Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft (gesetzliche Unfallversicherung)
- ▶ Benachrichtigung des Rentenversicherungsträgers

Abhängig vom jeweiligen Handwerk, der Rechtsform der Gründung und der Beschäftigung von Mitarbeitern sind noch weitere Anmeldungen zu erledigen:

- ▶ Arbeitsagentur (Betriebsnummer)
- ▶ Tarifliche Sozialkassen
- ▶ Eintragung beim Registergericht (z. B. bei einer GmbH-Gründung)
- ▶ Mitgliedschaft in der Innung

#### Einbindung in den regionalen Gründungskontext

Das Angebot im Starter Center steht an vier Standorten bereit und kann damit im gesamten Bezirk der Handwerkskammer Karlsruhe abgerufen werden. Entscheidend für den Erfolg des Starter Centers war die Kooperation mit allen administrativen Institutionen, die am Gründungsprozess beteiligt sind. Es bestehen Kooperationen mit den Kommunen, den Finanzämtern, den Berufsgenossenschaften, den Arbeitsagenturen, der Deutschen Rentenversicherung, den tariflichen Sozialkassen, den Registergerichten und den Innungen. Im Bezirk der Handwerkskammer Karlsruhe sind dies über 150 Partnerinstitutionen.

#### Übertragbarkeit – Best-Practice-Aspekte

Das Starter Center der Handwerkskammer Karlsruhe ist als Pilot im baden-württembergischen Handwerk im Frühjahr 2005 gestartet. Das Modell hat sich zum Exportschlager entwickelt und fand bundesweit Nachahmer. Im baden-württembergischen Handwerk wurden bei allen acht Handwerkskammern Starter Center eingerichtet. Gemeinsame Internetseite der baden-württembergischen Kammern ist [www.starter-center-bw.de](http://www.starter-center-bw.de). Die Übertragbarkeit des Modells auf Wirtschaftszweige außerhalb des handwerklichen Bereichs wurde mit der Realisierung des gemeinsamen Projekts der Handwerkskammer Berlin und Industrie- und Handelskammer zu Berlin unter Beweis gestellt. Das Gemeinschaftsprojekt Starter Center Berlin beruht auf derselben softwaretechnischen Grundlage wie die Starter Center im baden-württembergischen Handwerk. Weiterhin ist auf die Starter Center der Handwerkskammern und Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen hinzuweisen.

### Weiterentwicklung und Ausblick

Geplant ist eine vollständige elektronische Weiterleitung und medienbruchfreie Weiterverarbeitung der im digitalen Formularcenter ausgefüllten Formulare. Zu diesem Zweck sind interne Online-Schnittstellen zu allen beteiligten Partnerinstitutionen einzurichten. Sobald der Gründer dann über eine elektronische Signatur verfügt, ist eine komplette Online-Anmeldung möglich.

In diesem Zusammenhang ist die Integration der Starter Center im Handwerk in das Serviceportal des Landes ([www.service-bw.de](http://www.service-bw.de)) von besonderem Interesse. Das Innenministerium Baden-Württemberg und die baden-württembergischen Handwerkskammern führen derzeit ein Projekt dazu durch. Künftig ist folgender Verfahrensablauf möglich:

Die Erledigung der Gründungsformalitäten mit dem Starter Center ermöglicht, das Verfahren vollständig elektronisch fortzuführen.

- ▶ Anmeldung/Authentifizierung über „mein service-bw“
- ▶ Übernahme des Gründungsdatensatzes in das One-Stop-Government-Portal (OSG-Portal) auf service-bw
- ▶ Durchführung des Online-Verfahrens im OSG-Portal
- ▶ Weitergabe an Fachverfahren (Prozess) durch das Online-Verfahren (Prozesskette)
- ▶ Übernahme von Dokumenten, Bescheiden und Gründungsdatensatz in den Dokumentensafe („mein service-bw“)

### Lüneburg-Stade: Pioniere bei den STARTER-SHOPS im Handwerk

Existenzgründer haben eine Vielzahl von Formalitäten zu erledigen. Es gibt zwar allgemeine Listen, die jedoch nicht umfassend informieren können. Welche Anmeldungen vorzunehmen sind, wird letztendlich durch das individuelle Gründungsvorhaben bestimmt: Je nach Branche, der gewählten Rechtsform oder der Beschäftigung von Mitarbeitern müssen unterschiedliche Anmeldungen vorgenommen werden. Je nach Betriebsitz sind unterschiedliche Verwaltungen zuständig. Die Gründer müssen sorgfältig recherchieren. Für Auskünfte zu den Meldeverfahren und für Erläuterungen zu den Fragebögen müssen sie mit jeder Verwaltung gesondert Kontakt aufnehmen. Dies bedeutet erheblichen bürokratischen Aufwand und das Risiko von unterlassenen Meldungen.

### Idee, Nutzen und Vorgehen

Mit dem STARTER-SHOP in Lüneburg ist 2003 erstmals in Deutschland eine zentrale Anlaufstelle geschaffen worden, in der alle vorgeschriebenen Gründungsformalitäten für Gründungen im Handwerk in einem Schritt und an einem Ort erledigt werden können. Die Kammer fungiert hierbei als Mittler zwischen den Gründern und den Verwaltungen, ohne in deren – zum Teil hoheitliche – Befugnisse und Entscheidungskompetenzen einzugreifen.

Die Dienstleistungen des STARTER-SHOP verbessern die Situation der Gründer unter dem Motto „Service aus einer Hand – Existenzgründungen im Handwerk“. Der STARTER-SHOP schafft Transparenz im oft für Gründer undurchschaubaren Gründungsprozess und hilft, die komplexen Formalitäten in einem Schritt zu erledigen.

Der STARTER-SHOP bündelt die Anmeldungen bei der Handwerkskammer, bei Ordnungs- und Finanzamt, bei der Berufsgenossenschaft, der Tariflichen Sozialkasse und der Rentenversicherung. Dazu wird eine Formulardatenbank benutzt, die die nötigen Formulare und Informationen für jeden Gründer individuell zusammenstellt. Die Beantwortung der Fragen aus den Formularen kann bequem über ein Metaformular erfolgen. Die Gründer werden dabei



#### Kontakt

Handwerkskammer Karlsruhe  
[www.starter-center-karlsruhe.de](http://www.starter-center-karlsruhe.de)

durch den STARTER-SHOP unterstützt. Die Formulare werden sofort an die zuständigen Verwaltungen weitergeleitet.

Umfassende Beratung und Information steht im Mittelpunkt der Arbeit. Ein Ansprechpartner begleitet die Existenzgründer vom Eingangsgespräch bis zur Gründung. Im STARTER-SHOP erhalten die Gründer Zugang zu allen Beratungsdienstleistungen der Kammer. Individuelle Rückfragen können im STARTER-SHOP oft direkt am Telefon geklärt werden.

Ziel ist die Minimierung des bürokratischen Aufwandes. Dies führt zu einer Entlastung aller beteiligten Personen und Einrichtungen. Die Gründer können sicher sein, alle notwendigen Formalitäten erledigt zu haben. Sie profitieren von der Zeitersparnis und vermeiden falsche Angaben und Fehler. Bei den Verwaltungen entfallen viele Einzelanfragen und die Probleme von unterlassenen oder unvollständigen Anmeldungen.

Die Existenzgründer erfahren wann, wo und warum sie ihr Unternehmen anmelden müssen und welche Aufgaben die jeweiligen Verwaltungen haben. Dies trägt zu einem positiven Beginn des Verhältnisses zu den Behörden bei.

### Erfolg

Eine Umfrage im August 2007 bei den Ordnungsämtern, Berufsgenossenschaften, Tariflichen Sozialkassen und dem Rentenversicherungsträger ergab ein einstimmig positives Feedback. Bislang gab es keine Probleme mit den über den STARTER-SHOP abgewickelten Anmeldungen.

Die Gründer, die ihre Gründungsformalitäten im STARTER-SHOP erledigt haben, beurteilen die Beratung, das Informationsmaterial und den Nutzen ebenfalls einstimmig positiv (zu 90 Prozent sogar sehr positiv).

Das Projekt hat überregionale Beachtung gefunden. Die Notwendigkeit des Aufbaus verwaltungsübergreifender Anlaufstellen für Existenzgründer wird inzwischen bundesweit gesehen. Die Erfahrungen aus Lüneburg und die verwendete Datenbank sind beim Aufbau ähnlicher Einrichtungen in anderen Handwerkskammern zum Tragen gekommen.

### Die Handwerkskammer Lüneburg-Stade

Die Handwerkskammer Lüneburg-Stade ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts auf der Grundlage der Handwerksordnung (§§ 90ff. HwO). Sie hat knapp 20.000 Mitgliedsbetriebe. Der Handwerkskammerbezirk Lüneburg-Stade umfasst die Region Lüneburg mit elf Landkreisen sowie zusätzlich den Landkreis Gifhorn. Es bestehen STARTER-SHOPS in Lüneburg und Stade.

#### Kontakt

Handwerkskammer Lüneburg-Stade  
www.hwk-lueneburg-stade.de



### Mülheim, Essen, Oberhausen: Vorbildliche STARTERCENTER in der Region

Es gibt eine Vielzahl von Anlaufstellen und Angeboten für Menschen, die sich selbständig machen möchten. Dennoch wissen sie oft nicht, an wen sie sich (zuerst) wenden sollen. Die Fülle verfügbarer Unterlagen und Veranstaltungen verunsichert viele Gründer eher als sie ihnen nützt. Fehlende Transparenz und Übersichtlichkeit verleiten zu einem für Gründer wie Beratungsinstitutionen gleichermaßen ineffektivem „Beratungstourismus“.

Die STARTERCENTER NRW (SC NRW) sind die Anlaufstelle für Gründer aus Nordrhein-Westfalen. Landesweit dezentral sind sie der Zusammenschluss der Primärpartner in der Gründungsberatung: der IHK, der Handwerkskammer und der regionalen Wirtschaftsförderung. Dabei bleibt die Vor-Ort-Organisation in den Regionen Sache der Partner.

Stellvertretend und vorbildhaft wurde in der „MEO“-Region, die die Städte Mülheim, Essen und Oberhausen umfasst, eine intensive Zusammenarbeit der unterschiedlichen Träger der Gründungsberatung vereinbart, die über das normale Maß hinaus geht. Im Rahmen einer Kooperationsvereinbarung haben sich die Partner darauf verständigt, an den drei Standorten jeweils ein SC NRW zu etablieren. Während in Mülheim die Wirtschaftsförderung Mülheim&Business GmbH die Federführung übernommen hat, hat diese in Essen

die IHK, in Oberhausen die Handwerkskammer. Trotz unterschiedlicher Ausrichtung und Spezialisierung der Träger für unterschiedliche Gruppen von Gründern stellen die SC NRW eine einheitlich hohe Qualität in der Information und Beratung für alle Gründer sicher. Dies wird durch die Zertifizierung von 33 Qualitätskriterien erreicht, die für alle SC NRW vorgeschrieben sind.

### Vorgehen

In den SC werden die Gründer von speziell geschulten Gründungslotsen empfangen, die sie über den gesamten Gründungsprozess begleiten. In den ersten Gesprächen geht es darum, einen vor dem persönlichen Hintergrund individuell abgestimmten Maßnahmenplan festzulegen. In diesem Rahmen erhalten Gründungsinteressierte erste Informationen und eine Ausstattung mit einem bedarfsgerechten Info-Paket (Checkliste Unternehmenskonzept, Broschüren, Veranstaltungskalender, Übersicht Förderprogramme usw.).

In der Regel wird den Gründern der Besuch des Info-Nachmittages nahegelegt, an dem sie einen Überblick über notwendige Schritte und Überlegungen für ein Gründungsvorhaben erhalten.

Anschließend können sie einen vertiefenden praxisnahen Existenzgründungs-Workshop besuchen, bei dem es um die Erstellung des eigenen Gründungskonzeptes mit allen Bestandteilen geht. Anhand von Beispielen und Gruppenaufgaben werden die relevanten Kenntnisse erarbeitet und dann von den Gründern in ihren Konzepten angewendet.

Daran anschließend lassen sich individuelle Beratungstermine vereinbaren, die von den spezialisierten Beratern der beteiligten Kammern und Organisationen oder auch darüber hinaus (z. B. mit freien Unternehmensberatern und Coaches) durchgeführt werden. Damit ist gewährleistet, dass die Gründer immer die optimale Beratung für ihr spezielles Vorhaben erhalten.

Für die eigentliche Gründung können die Gründer den Formular-Server nutzen. Dieses internetbasierte System bildet sämtliche Formalitäten, mit denen der Gründer konfrontiert wird, ab und erlaubt die komfortable und EDV-unterstützte Bearbeitung der hinterlegten Formulare.

Die Besonderheit der SC in der MEO-Region sind die vielen abgestimmten Prozesse, Termine und Unterlagen, die die Gründer tatsächlich in den Mittelpunkt der Betrachtung stellen, neben der konsequenten Anwendung der STARTERCENTER-Philosophie. So ist es den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf operativer Ebene gelungen, sämtliche Info-Unterlagen und Seminarinhalte abzustimmen und die inhaltliche Pflege arbeitsteilig zu regeln. Unabhängig davon, bei welchem Partner sich die Gründer informieren oder eine Veranstaltung besuchen, bekommen sie die gleichen Checklisten, die gleichen Handbücher usw.

Neben der Abstimmung der Seminarinhalte haben sich die Institutionen auf einen gemeinsamen Veranstaltungskalender geeinigt. Dabei konnte das Veranstaltungsangebot für die Gründer in der Region ausgeweitet werden und die Kapazitäten der einzelnen Partner werden durch die Arbeitsteilung gleichzeitig entlastet.

Alle Partner nutzen zudem ein EDV-Tool, über das die „Gründerakte“ digital dem jeweils zugeordneten Berater – natürlich unter Einhaltung der Datenschutzbestimmungen – bereitgestellt wird, wenn vorhanden inkl. Gründungskonzept.

Ziel der Bemühungen ist es, jeden Gründer individuell nach einem festgelegten Konzept mit klarer Zielsetzung unabhängig von der Organisation zu beraten. Der Gründer hat mit dem STARTERCENTER eine Anlaufstelle, an die er sich mit allen gründungsrelevanten Fragen wenden kann. Durch die mit den STARTERCENTERN erreichte Qualitätsverbesserung in der Beratung sowie die Verkürzung der Durchlaufzeit und Entbürokratisierung der formalen Abläufe ist man somit dem Ziel, dem Gründer bedarfsgerechter und schneller durch den Gründungsprozess zu helfen, ein großes Stück näher gekommen.

### Kontakt

Mülheim & Business GmbH, Mülheim/Ruhr  
[www.muelheim-business.de](http://www.muelheim-business.de)

IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen  
[www.essen.ihk.de](http://www.essen.ihk.de)

Handwerkskammer Düsseldorf  
[www.hwk-duesseldorf.de](http://www.hwk-duesseldorf.de)



## Münster: Modulare Beratersoftware für Gründer aus dem Handwerk

*Motto: so viel wie nötig – so einfach wie möglich*

### Vorgehen

Um Gründerinnen und Gründer schnell und nachhaltig zu unterstützen, bietet die Handwerkskammer (HWK) Münster zeitnahe, flexible und modulare Beratungsdienstleistungen an. Die von der Kammer wöchentlich durchgeführten Existenzgründungsseminare werden rege nachgefragt. Je nach Bedarf und Interesse können die Existenzgründer anschließend mit Unterstützung der HWK-Berater individuelle Gründungskonzepte in Workshops oder Einzelberatungen erarbeiten oder schon erstellte Konzepte besprechen. Sie können die Beratungsmodule flexibel auswählen, die am besten zur Person und zum Vorhaben passen. Nach der Gründung bietet die HWK Münster den Unternehmen Coaching und weitere praxisingerechte Dienstleistungen an. Die sechs erfahrenen Berater und Beraterinnen arbeiten nach QM-Standards (ISO 9001, NRW-Startercenter) und setzen übergreifend die praxisingerechte Beratersoftware DataCubis ein. DataCubis ist eine Berater-Software, die speziell auf die Belange kleiner und mittlerer Unternehmen ausgerichtet ist. Sie wurde von der HWK Münster entwickelt. Bestandteile sind u. a. spezielle Bausteine für Neugründung, Betriebsübernahme und Betriebsübergabe.

### Erfolg

Diese einerseits individuellen und andererseits umfassenden Beratungsangebote werden seit circa vier Jahren eingesetzt und haben sich bewährt. Damit unterstützt die Handwerkskammer Münster jährlich circa 600 Gründungsvorhaben.

Durch den Einsatz des digitalen Formularservers ist es außerdem gelungen, in einem Online-Verfahren alle am Gründungsgeschehen beteiligten Behörden und Institutionen zusammenzuführen und somit alle Anmeldeformalitäten in einem Vorgang abzuwickeln. Der bürokratische Aufwand für Gründer wird deutlich reduziert und die Umsetzungsphase beschleunigt. Der Formularserver ist zudem als ein erster Baustein in der Diskussion um den einheitlichen Ansprechpart-

ner zu verstehen. In den letzten anderthalb Jahren nutzten circa 300 Personen den Formularserver.

### Die Handwerkskammer Münster

Die Handwerkskammer Münster vertritt als Selbstverwaltungsorgan des Handwerks im Regierungsbezirk Münster die Interessen der Handwerksunternehmen und stellt ein umfassendes Dienstleistungsspektrum in den Bereichen Bilden, Beraten und Fördern zur Verfügung.

### Kontakt

Handwerkskammer Münster  
Außenstelle Handwerkskammer Münster in der  
Emscher-Lippe-Region  
[www.hwk-muenster.de](http://www.hwk-muenster.de)



## Nordrhein-Westfalen: Der digitale Formularserver als virtueller Serviceschalter für die Gründer im STARTERCENTER NRW

Existenzgründerinnen und -gründer sind mit zahlreichen Aufgaben und Anforderungen konfrontiert. Stehen endlich Gründungsidee, Businessplan und Finanzierung, folgt eine Vielzahl von Gründungs- bzw. Anmeldeformalitäten.

### Idee und Vorgehen

Die administrative Abwicklung des gesamten Anmeldeverfahrens erweist sich in der Praxis als ein zeitintensiver und für den Gründer teilweise wenig durchschaubarer Vorgang. Unterschiedliche Institutionen und Behörden mit unterschiedlichem Anzeigebedarf sind zu bedienen. Um diesem Problem abzuweichen, haben Mitarbeiter der Handwerkskammern Düsseldorf und Münster zunächst einen handwerksspezifischen Formularserver für Gründerinnen und Gründer entwickelt, der inzwischen durch Beteiligung der Südwestfälischen IHK zu Hagen zum digitalen „Formularserver NRW“ weiterentwickelt wurde.

Grundlage der Entwicklung ist die Software „CT-Gründungsmanager“, die von den Projektbeteiligten weiterentwickelt und optimiert wurde, um so den

Anforderungen der Gründer entgegenzukommen. Dem Gründer wird in den STARTERCENTREN NRW und im Internet der passwortgeschützte Zugang zum Formularserver geboten:

- ▶ Bereitstellung aller Formulare für die Gründungsfomalitäten, speziell auf den Gründer und seine Gründungssituation zugeschnitten und bequem am PC auszufüllen
- ▶ Bereitstellung wichtiger Merkblätter und Infobroschüren mit Erläuterungen durch kompetente Ansprechpartner
- ▶ Hilfe beim Ausfüllen der Formulare; das STARTERCENTER leitet die hier auszufüllenden Formulare an die richtigen Stellen weiter

U.a. sind die Anmeldeformulare folgender Institutionen Bestandteil des Formularservers:

- ▶ Handwerkskammer/Industrie- und Handelskammer
- ▶ Ordnungsamt/Gewerbemeldestelle
- ▶ Finanzamt
- ▶ Berufsgenossenschaft
- ▶ Rentenversicherungsträger
- ▶ Tarifliche Sozialkassen
- ▶ Arbeitsagentur

#### Nutzen

- ▶ Die Gründer können alle für sie relevanten Anmeldeformalitäten in einem Zug und von einem Ort aus erledigen, bei gutem Vorwissen sogar vom heimischen PC per Internet.
- ▶ Die Gründer sparen viel Zeit, da sie sich nicht an jede Institution einzeln wenden müssen.
- ▶ Bisher mussten angehende Unternehmerinnen und Unternehmer über 400 Fragen in bis zu 20 verschiedenen Fragebögen beantworten. Durch die eingesetzte Software brauchen sie nun nur einmal ihre

Stammdaten einzugeben, die dann in alle Formulare übernommen werden. Bei Fragen zum Vorhaben helfen ihnen die Mitarbeiter der STARTERCENTER gern weiter.

- ▶ Durch die enge Zusammenarbeit mit den an der Gründung beteiligten Institutionen ist eine schnelle und unbürokratische Klärung individueller Fragen möglich.
- ▶ Die Abstimmung mit den beteiligten Institutionen und Praxistests haben dazu geführt, dass diverse Formulare vereinheitlicht, vereinfacht und Bearbeitungsprozesse in den einzelnen Häusern effizienter gestaltet werden konnten.

#### Übertragbarkeit und Erfolg

Der Formularserver NRW umfasst mittlerweile nahezu alle Wirtschaftsbereiche (Handwerk, Handel, Dienstleistung, freie Berufe, Industrie). Er ist NRW-weit einsetzbar. Aufgrund der Vielzahl von Daten befindet er sich in ständiger Weiterentwicklung, vor allem hinsichtlich der erlaubnispflichtigen Berufe. Diese und weitere Verbesserungen werden durch ein landesweit agierendes Team mit Vertretern aus Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern und Kommunen gesteuert.

Derzeit arbeiten die Akteure auf Hochtouren an der medienbruchfreien Weitergabe der Daten an die beteiligten Institutionen. Daran beteiligt sich auch das Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW mit der Schaffung einheitlicher Schnittstellen.

Ausgehend von der bereits bisher in den STARTERCENTREN NRW angebotenen und geleisteten Gründungsberatung, wird mit dem Formularserver NRW auch der formale Gründungsvorgang besser und gründerfreundlicher als bisher begleitet und unterstützt. Daher hat der Partnerausschuss der STARTERCENTER NRW inzwischen beschlossen, den Einsatz des Formularserver NRW in die Zertifizierungskriterien für die STARTERCENTER NRW aufzunehmen.

#### Kontakt

Südwestfälische IHK zu Hagen  
[www.hagen.ihk.de](http://www.hagen.ihk.de)  
 Handwerkskammer Düsseldorf  
[www.hwk-düsseldorf.de](http://www.hwk-düsseldorf.de)



## Oberfranken: Pilotprojekt – Gründer-Agenturen in Oberfranken

Der Gründungsprozess eines Unternehmens ist mit erheblichem bürokratischem Aufwand verbunden: Gewerbeanmeldung bei Kommune, Finanzamt und Berufsgenossenschaft, Eintragung in Handwerksrolle oder IHK-Verzeichnis, Gewerbeaufsichtsamt, Registergericht, Arbeitsamt, Rentenversicherung, Krankenkasse, Konzessionen, Sachkundenachweise und weitere. Für den Erfolg einer Existenzgründung sind verständliche und zuverlässige Informationen zu diesen Fragen, aber auch zur Erstellung eines Businessplans, Rechtsformwahl, Markt- und Standortanalysen, Finanzierung, Fördermöglichkeiten, Marketing, Vertrieb etc. unerlässlich.

Ziel der „Gründer-Agenturen“ ist es, dafür Service aus einer Hand anzubieten. Information, Beratung, Genehmigungen, Anmeldungen und Eintragungen werden an einer Stelle gebündelt, so dass sich für den Gründer die Anzahl der erforderlichen Einzelschritte stark reduziert. Die Unternehmen werden von der Bürokratie entlastet und können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Der Aufwand zur Erfüllung der staatlichen Anforderungen wird auf ein Minimum reduziert, um unnötige Verzögerungen durch bürokratischen Aufwand zu verhindern.

### Vorgehen

Sowohl die Handwerkskammer für Oberfranken als auch die beiden oberfränkischen Industrie- und Handelskammern bieten seit jeher einen umfangreichen Beratungsservice für Existenzgründer an. Hierzu zählt neben der Beratung oder der Ausgabe von Checklisten beispielsweise die Erstellung von Businessplänen in Zusammenarbeit mit dem Gründer ebenso wie die Information über zu erledigende Formalitäten, Förderprogramme usw.

Im Jahr 2003 hat die Henzler-Kommission für Bürokratieabbau „One-Stop-Agencies für Unternehmensgründer“ vorgeschlagen. Diese sollten Gründern die Möglichkeit bieten, alle notwendigen Behördengänge an einer Stelle zu erledigen. Im Oktober 2003 haben sich die Handwerkskammer und die Industrie-

und Handelskammer für Oberfranken um ein bayerisches Pilotprojekt unter dem Titel „Gründer-Agentur“ bemüht, um die bereits existierenden Serviceleistungen konsequent und umfassend ausbauen und die Kompetenzen in den Kammern erweitern zu können. Ziel war, einen integrierten Gesamtservice für Existenzgründer aus einer Hand zu etablieren und damit ein zu dieser Zeit bundesweit einzigartiges Angebot.

Im Februar 2004 wurde die „Gründer-Agentur Bayreuth“ mit Anlaufstellen in beiden Kammern ins Leben gerufen. Partner der Gründer-Agentur sind die Stadt und der Landkreis Bayreuth. Auch die ortsansässigen Notare, die Rechtsanwalts- und die Steuerberaterkammern sowie das Finanzamt wurden als Netzwerkpartner einbezogen. Die Integration sämtlicher für Existenzgründer relevanter Ansprechpartner konnte auf diesem Wege erstmals umgesetzt werden.

Im Herbst 2004 wurde dieses Konzept auf ganz Oberfranken ausgeweitet. Weitere Agenturen wurden in Bamberg, Coburg, Forchheim, Hof, Kronach, Kulmbach, Lichtenfels und Wunsiedel unter Einbindung der jeweiligen Kommunen und lokaler Partner eingerichtet, so dass dieser umfassende Service mittlerweile flächendeckend in ganz Oberfranken angeboten werden kann.

Das Full-Service-Konzept der Gründer-Agenturen bündelt die zur Unterstützung von Existenzgründern erforderlichen Kompetenzen. So können neben der eingehenden Existenzgründungsberatung auch folgende Gründungsformalitäten erledigt werden:

- ▶ Annahme und Erfassung der Gewerbeanmeldung, Online-Weiterleitung an die Kommunen mit dem Gewerbeanmeldungsverfahren
- ▶ Anmeldung beim Finanzamt zur Beschleunigung des Verfahrens, insbesondere zum Erhalt der Steuernummer sowie Unterlagen zur USt-Voranmeldung und Lohnsteuer
- ▶ Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft
- ▶ Anmeldung bei Handwerkskammer oder IHK

Darüber hinaus werden Informationen zu den Themen Krankenkasse, Agentur für Arbeit, Registergericht, Rentenversicherung, Gewerbeaufsicht und berufsbezogene Anmeldungen bereitgestellt und gegebenenfalls entsprechende Kontakte vermittelt.

Schließlich treiben die Gründer-Agenturen auch die elektronische Vernetzung voran, indem beispielsweise Gewerbebeanmeldungen konsequent online durchgeführt werden.

Für die Zukunft ist vorgesehen, die Rechtsgrundlagen zur Durchführung von Gründungsformalitäten zu verbessern. Zurzeit fungieren die Gründungsagenturen lediglich als „Poststelle“ auf Basis einer freiwilligen Zusammenarbeit. Angedacht ist eine schrittweise Ausdehnung der Kompetenzen der Gründer-Agenturen, z. B. in den Bereichen Handelsregisteranmeldung oder auch Gewerbeanzeige.

### Erfolg

Mit dem Konzept der „Gründer-Agenturen“ haben die oberfränkischen Wirtschaftskammern eine Vorreiterrolle beim Aufbau „einheitlicher Ansprechpartner“ im Sinne der EU-Dienstleistungsrichtlinie eingenommen. Die Partner werden diesen Status weiter ausbauen. Schon in ihrer aktuellen Konzeption erfreuen sich die Gründer-Agenturen in ganz Oberfranken einer hohen Akzeptanz. So wurden im Jahr 2007 7.800 Einstiegsgespräche und 1.900 Intensivberatungen durchgeführt. In 290 Fällen wurden Gründungsformalitäten elektronisch erledigt. Mit der Bündelung weiterer Kompetenzen in den Gründer-Agenturen steht zu erwarten, dass die Nachfrage nach diesem Service aus einer Hand noch zunehmen wird.



### Kontakt

Handwerkskammer für Oberfranken  
[www.hwk-oberfranken.de](http://www.hwk-oberfranken.de)

## Potsdam: Gründerfreundliche Landeshauptstadt

Der GründerService Potsdam bietet einen einheitlichen und standortbezogenen Service für Existenzgründer und -gründerinnen, um den Start in die Selbständigkeit zu erleichtern. Bei diesem Kooperationsprojekt der Landeshauptstadt Potsdam, der Industrie- und Handelskammer und der Handwerkskammer Potsdam erhalten Gründerinnen und Gründer eine einheitliche, zielgruppen- und kammerunabhängige Erstinformation und Orientierungsberatung.

Gefördert wird der GründerService durch den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung, das Gründungsnetz Brandenburg sowie das Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg.

Die Landeshauptstadt Potsdam bietet exzellente Rahmenbedingungen für junge Unternehmen und unterstützt aktiv Existenzgründer und -gründerinnen, unter anderem mit einer geeigneten Infrastruktur und einem innovativen Umfeld zur Ansiedlung und Neugründung. Die Selbständigenquote liegt bei 11,7 Prozent und über 12.000 Unternehmen haben hier ihr Zuhause. In Potsdam lässt es sich gut gründen, wie der aktuelle regionale Vergleich des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung zeigt. Potsdam liegt auf Platz 10 von 33 untersuchten Regionen und schlägt damit die heimliche Gründerstadt Berlin. An manchen Orten fällt das Gründen eben leichter.

Das Angebot für Existenzgründer und -gründerinnen in Potsdam ist sehr vielfältig und wird von zahlreichen Partnern unterstützt. Diese Vielfalt gilt es vor dem Hintergrund einer „gründungsfreundlichen Stadt“ zu bündeln und eine transparente Übersicht aller Serviceleistungen und Ansprechpartner anzubieten. Darüber hinaus haben verschiedene Studien gezeigt, dass Bürokratieabbau bei der „gefühlten Bürokratie“ beginnen muss.

Um das bisherige Angebot weiterzuentwickeln und den Anforderungen für ein unternehmerfreundliches Potsdam gerecht zu werden, bedarf es daher

einer systematischen Kooperation auf intra- und interkommunaler Ebene, die über das Pilotprojekt „GründerService Potsdam“ erreicht wird. Ziel ist, dass potenzielle Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Gründung möglichst schnell umsetzen, kurze Wege absolvieren und alle Informationen aus einer Hand bekommen. Dazu kooperieren die drei Partner Industrie- und Handelskammer Potsdam, Handwerkskammer Potsdam und die Landeshauptstadt Potsdam und schaffen eine zentrale Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer in Potsdam.

### Ziele

Mit dem Gründerservice Potsdam fördern sie das Gründungsklima in der Landeshauptstadt und die bessere Vernetzung zwischen den am Gründungsprozess beteiligten Akteuren. Sie wollen gemeinsam zu einer schnellstmöglichen Unternehmensgründung beitragen, die sich auch nachhaltig tragen kann. Alle Informationen sollen für die Gründer und Gründerinnen aus einer Hand kommen und damit eine bessere Erreichbarkeit und kurze Wege ermöglichen. Ziel ist es, den Gründerinnen und Gründern transparent und unbürokratisch zu helfen, die Erfolgsaussichten damit zu erhöhen sowie die am Gründungsprozess beteiligten Institutionen durch eine Lotsenfunktion zu entlasten.

### Vorgehen

Als erster Schritt haben die drei Partner eine Kooperationsvereinbarung geschlossen. Folgende Maßnahmen setzen sie um:

#### I. Einheitliche und standortbezogene Erstinformation und Orientierungsberatung

- ▶ zum Gründungsprozess und den formalen Schritten
- ▶ bedarfsorientierte Vermittlung zu den jeweils kompetenten Ansprechpartnern

#### II. GründerHotline Potsdam – 0800/66 45 250

- ▶ kostenlose Hotline, die von allen Partnern im Rotationsprinzip bedient wird

#### III. Standortbezogenes Internetportal für alle gründungsbezogenen Aktivitäten in Potsdam

- ▶ Internetplattform [www.gruenden-in-potsdam.de](http://www.gruenden-in-potsdam.de)
- ▶ Veranstaltungskalender
- ▶ Formularservice – Download der wichtigsten Gründungsformulare

#### IV. GründerPäckchen

- ▶ individuell zusammengestelltes gründungsbezogenes Informationsmaterial
- ▶ Broschüre „Gründen in Potsdam“ – Ratgeber zur Existenzgründung

### Erfolg

Die Zusammenarbeit zahlt sich aus. Allein von April bis September 2008 wurden bei den drei Partnern über 600 Erstgespräche geführt und über 200 Gründerpäckchen ausgegeben. Das Internetportal verzeichnet circa 100 Zugriffe täglich. Da Gründungen regionale Ereignisse sind, sind regionale Aktivitäten besonders bedeutsam. Der GründerService Potsdam soll dazu beitragen, Gründungsprozesse zu beschleunigen und deren Qualität zu verbessern. Neben der Erleichterung von formalen Schritten ist das regionale Gründungsklima wichtig. Denn Gründungsprozesse lassen sich nur vereinfachen, wenn die beteiligten Partner zusammenarbeiten. Mit dem GründerService Potsdam wird ein wichtiger Beitrag zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Gründungen geleistet und die Kooperation der Akteure vor Ort gestärkt. Dies folgt der Empfehlung des Landes Brandenburg, vor allem die weitere Vernetzung der Angebote und Akteure zu fördern. Denn in der Bündelung dieser Dienstleistungen liegt das Potenzial, um die Service- und Kundenorientierung zu erhöhen und langfristig die Kosten für Unternehmerinnen und Unternehmer zu senken.

**Zitat:** Sabine Dörr, Existenzgründerin, get together kommunikation:

*„Potsdam ist top für Existenzgründer. Eine hervorragende Infrastruktur, ausgezeichnet funktionierende Netzwerke, gute Förderprogramme sowie serviceorientierte und kompetente Mitarbeiter – besser kann ein Unternehmen nicht starten als hier in Potsdam.“*



### Kontakt

Landeshauptstadt Potsdam  
<http://www.potsdam.de/>  
 IHK Potsdam  
<http://www.potsdam.ihk24.de>  
 HWK Potsdam  
<http://www.hwk-potsdam.de/>  
[www.gruenden-in-potsdam.de](http://www.gruenden-in-potsdam.de)

## Rheinland-Pfalz: Landesweit ein Standard im One-Stop-Shop – Dienstleistungen aus einer Hand bei den IHK/HWK-Starterzentren

Unternehmensgründungen in Deutschland sind eine wichtige Triebfeder für wirtschaftliches Wachstum und gesellschaftlichen Wohlstand. Trotz dieser gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Unternehmensgründungen sind die Bedingungen für die Gründung eines eigenen Unternehmens oft nicht optimal.

Die IHK/HWK Starterzentren Rheinland-Pfalz haben sich zum Ziel gesetzt, mit zahlreichen Services den Gründungsprozess signifikant zu vereinfachen. Der webbasierte „One-Stop-Shop Rheinland-Pfalz“ trägt dazu bei, Unternehmensgründungen im ganzen Land deutlich zu vereinfachen, flexibler zu gestalten und teilweise gar um mehr als einen Monat zu beschleunigen.

### IHK/HWK Starterzentren Rheinland-Pfalz

Mit ihrem Service für Existenzgründer leisten die insgesamt 28 IHK/HWK Starterzentren Rheinland-Pfalz einen wesentlichen Beitrag zur Förderung der regionalen Wirtschaft. Mit vielen individuellen Services sowie standardisierten, qualitätsgesicherten Angeboten wie der Internetplattform [www.starterzentrum-rlp.de](http://www.starterzentrum-rlp.de) bieten sie ein umfassendes Servicepaket für den Start. Die Leistungsbilanz der 28 Starterzentren in Rheinland-Pfalz für das Jahr 2007 ist eindrucksvoll:

- ▶ 14.515 mündliche oder schriftliche Anfragen wurden bearbeitet

- ▶ 3.618 Starterpakete wurden an Gründungsinteressierte ausgegeben
- ▶ Gründungsseminare wurden von 3.271 Teilnehmern besucht
- ▶ 2.318 Gründungsinteressierte erörterten ihren Businessplan mit IHK-Experten (IHK-Gründungsberatung)

In Rheinland-Pfalz können Existenzgründer zudem bei ihrer IHK oder HWK die rechtsverbindliche Gewerbeanzeige vornehmen. So erhalten Existenzgründer einen Gründerservice aus einer Hand – von der Erstauskunft über den Businessplancheck bis zur Gewerbebeantragung. Ein solches Komplettangebot hilft beim Bürokratieabbau und beschleunigt den Gründungsprozess.

### One-Stop-Shop Rheinland-Pfalz

Mit dem One-Stop-Shop Rheinland-Pfalz (OSS) bieten die Starterzentren in Rheinland-Pfalz ein umfassendes, webbasiertes Leistungsangebot für Gründer an, mit dem nahezu alle Gründungsformalitäten wie Gewerbebeantragungen sowie Mitteilungen an das Finanzamt, an die Betriebsnummernstelle der Agentur für Arbeit sowie an die Berufsgenossenschaft erledigt werden können. Dies sorgt flächendeckend in Rheinland-Pfalz für einen erheblichen Minderaufwand bei den Existenzgründern und bei den beteiligten Institutionen, da Medienbrüche weitestgehend vermieden werden. Dieser Service steht ortsunabhängig und rund um die Uhr zur Verfügung.

### Der Beitrag zur Beschleunigung, Vereinfachung und Qualitätsverbesserung von Unternehmensgründungen

Im One-Stop-Shop müssen nahezu sämtliche zur Geschäftsaufnahme notwendigen Daten nur einmalig erfasst werden. Der One-Stop-Shop füllt entsprechend der einmal gegebenen Angaben die zur Gewerbeaufnahme notwendigen Formulare wie von Geisterhand aus und bereitet die Daten für den elektronischen oder postalischen Versand an die Empfängerstellen vor. Zudem stellt der One-Stop-Shop dem Gründer über integrierte Webservices fallspezifisches Detailwissen und Hintergrundinformationen über die erfolgte Tätigkeitsauswahl zur Verfügung, so dass Laufwege bei Erlaubnispflichten transparent werden.

Für die Gründer (sowie die Gründungsberater) besteht der Nutzen in der signifikanten Vereinfachung der Unternehmensgründung, einer Erhöhung der Flexibilität im Gründungsprozess und einer deutlichen Zeitersparnis. Unnötige Laufwege und fehlende Unterlagen gehören der Vergangenheit an.

Auch kann sich der Gründer einen Überblick über die Gründungsformalitäten und die (schon bearbeiteten) Formulare verschaffen. Mit der Kammer als zentraler Ansprechpartner, der Online-Hilfefunktion des One-Stop-Shops und der Telefonhotline der Starterzentren (Telefon: 01805 – „IHK-START“ bzw. – „HWK-START“) bleiben keine Fragen offen. Dank der sicheren passwortgeschützten Webanwendung ist man nicht mehr ortsgebunden und kann sich somit seine Zeit für die Anmeldung frei einteilen. Auch gehen durch die mögliche Speicherung und die weitestgehend medienbruchfreie Weitergabe keine eingegebenen Daten verloren. All diese Vorteile können eine Zeitersparnis im Gründungsprozess um mehr als einen Monat ermöglichen.

#### **Beitrag zur besseren Vernetzung oder Kooperation der im Gründungsprozess involvierten Organisationen und Behörden**

Der One-Stop-Shop hat das Ziel, die Kommunikation zwischen Gründern und den involvierten Organisationen zu vereinfachen und zu verbessern. Die Übertragung der wichtigen Formulardaten zur zuständigen Stelle (Statistisches Landesamt, Finanzamt, Agentur für Arbeit etc.) erfolgt weitestgehend elektronisch und unmittelbar nach erfolgter Prüfung durch den Gründungsberater. Den angeschlossenen Instituten ermöglicht das Programm eine Verbesserung der Gründungsberatung, da Hintergrundinformationen zu einzelnen Gewerben wie Erlaubnispflichten direkt abrufbar sind. Damit steigert der One-Stop-Shop die Transparenz im Gründungsprozess.

Die Datenübertragung zwischen den angeschlossenen Institutionen erfolgt in definierten Datenformaten auf gesicherten Übertragungswegen. Bereits heute wird der One-Stop-Shop den hohen E-Government-Standards bei der Datenübertragung gerecht.

#### **Vorbildfunktion**

Da der One-Stop-Shop im Gegensatz zu zahlreichen „Insellösungen“ als landesweite Lösung betrieben

wird, kann er als Vorbild für andere Bundesländer dienen.

Die einzelnen Vorteile des Systems wie die Datenbank mit Hinweisen zu Genehmigungspflichten sind als Webservice auch für andere Organisationen nutzbar, da die gewerberechtlichen Grundlagen in den wesentlichen Punkten zwischen den jeweiligen Bundesländern vergleichbar sind.

#### **Innovationsgehalt**

Bei dem beschriebenen One-Stop-Shop handelt es sich um ein landesweites Projekt, getragen von allen acht Wirtschaftskammern in Rheinland-Pfalz. Unterstützung erfährt das Projekt von zahlreichen involvierten Institutionen im Land wie Statistisches Landesamt, Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz, Oberfinanzdirektion Koblenz, Landesrechenzentrum LDI, Innenministerium Rheinland-Pfalz usw.

Innovativ ist die Möglichkeit der zeitnahen bzw. direkten Weiterleitung und Verarbeitung der online versendeten Unterlagen, die den Bearbeitungszeitraum gegenüber dem herkömmlichen Verfahrensweg gerade in ländlichen Regionen um bis zu einem Monat verkürzt. Neu ist ebenso ein externer webbasierter Zugriff auf das interne Beraterwissen, welches beispielsweise in Form von Merkblättern zu erlaubnispflichtigen Gewerben im Tool hinterlegt ist. Damit wird die Transparenz im Gründungsprozess signifikant erhöht und Laufwege im Vorfeld notwendiger Genehmigungsverfahren werden aufgezeigt.

#### **Umsetzungspotenzial**

Die Umsetzung des One-Stop-Shops und seiner Webservices geschieht zurzeit auf Landesebene in einer Betaversion. Die Marktreife wird noch in der zweiten Jahreshälfte 2008 erreicht sein, sodass ab 2009 das System eine deutschlandweite Verbreitung erfahren könnte. Das bundesweite Einsparungspotential an Zeit, Kapital, Arbeitskraft und nicht zuletzt Papier ist aufgrund der problemlosen Skalierbarkeit des One-Stop-Shops auf das gesamte Bundesgebiet enorm.

#### **Kontakt**

IHK/HWK Starterzentren Rheinland-Pfalz  
www.starterzentrum-rlp.de



## Weitere Beiträge

### Beiträge zu den Themen „Qualifizierung“ und „Gründungskultur“

- ▶ **Gründen im Team – Gemeinsam Ideen entwickeln und Hürden überwinden**
- ▶ **„Hallesches Modell“ der Innovations- und Gründungsförderung**
- ▶ **Modell zur Verwertung von Technologien und Forschungsergebnissen**
- ▶ **Stärkung des Gründerklimas in Deutschland**
- ▶ **Die Unternehmensschmiede**

#### Ein Beispiel guter Praxis: **Gründen im Team – Gemeinsam Ideen entwickeln und Hürden überwinden**

Ein Projekt des RKW NordWest

##### **Ausgangssituation**

Gründungen, auch aus der Arbeitslosigkeit, haben in den letzten Jahren zahlenmäßig stark an Bedeutung gewonnen. Auch wenn die deutsche Förderinfrastruktur im weltweiten Vergleich sehr gut abschneidet – die Bereitstellung staatlicher Mittel allein macht noch keinen Unternehmer. Ein potenzieller Gründer muss oft in kürzester Zeit nicht nur eine tragfähige Geschäftsidee, sondern auch seine Persönlichkeit entwickeln. Bereits hier stoßen viele Menschen an unüberwindbare Grenzen, fühlen sich mit den Anforderungen der Sachlage überfordert, wissen nicht, wo sie beginnen sollen – und nutzen die mögliche Chance nicht hinreichend oder gehen zu wenig vorbereitet in die neue Situation. Sie benötigen – anders als Gründer mit einer klaren Vorstellung ihrer Selbständigkeit – einen strukturierten Leitfaden durch das Gründungsvorhaben, Hilfe bei der Identifizierung und Mobilisierung ihrer Potenziale und eine moderierte Anleitung bei der Umsetzung.

##### **Lösungsansatz**

„Gründen im Team“ (kurz GiT) war der Name eines vom Land Nordrhein-Westfalen und der EU geförderten Existenzgründungsprojektes, das im RKW NordWest durchgeführt wurde. In seiner Form war GiT bundesweit einzigartig. Im Gegensatz zu vielen anderen Angeboten im Gründungsbereich handelte es sich nicht um Frontunterricht, der Inhalte vermittelt, sondern um einen Arbeits- und Entwicklungsprozess, der potenzielle Gründer auf dem Weg in die Selbständigkeit nachhaltig vorbereitet. Im Vergleich zur klassischen

Gründungs- oder Festigungsberatung setzte das Projekt „Gründen im Team“ eine Stufe früher an und bot fachliche und persönliche Qualifikation von der Ideenfindung bis zum marktreifen Konzept.

##### **Das Besondere**

Die Teilnehmer konnten sich ohne Idee einlassen, entwickelten gemeinsam Geschäftsideen, die sie in einer anschließenden, aufeinander aufbauenden Workshopreihe in Teams bis zum Geschäftskonzept brachten. Neben den Arbeitsphasen im Projekt-Team und in der Großgruppe gab es auch Abschnitte, in denen die Teilnehmenden eigenständig an weiteren Schritten arbeiten, z. B. recherchieren, Kontakte aufbauen etc. Die Teilnehmer vernetzten sich bereits in einem sehr frühen Stadium und unterstützten sich gegenseitig. Während des gesamten GiT-Prozesses wurden sie von professionellen Prozessmoderatoren sowie von Gründungsexperten aus dem regionalen Netzwerk (u. a. Bankinstitute, IHK, HWK, Wirtschaftsförderung und andere beratende Regionalstellen) unterstützt. Diese wurden frühzeitig in den Prozess eingebunden – auch, um den potenziellen Gründern den Kontakt zu diesen wichtigen Schaltstellen auf dem Weg in die Selbständigkeit zu ermöglichen. Die Verbindung mit Gründungs- und Gründernetzwerken stärkte die Motivation der potenziellen Gründer und die Nachhaltigkeit der Konzepte.

Anders als bei der Teilnahme an den meisten Beratungs- und Qualifizierungsmaßnahmen wurden die Gründer auch als „frischgebackene“ Selbständige nicht allein gelassen. Sie blieben nach Abschluss des GiT-Prozesses Teil des persönlichen und virtuellen GiT-Netzwerkes (virtuelle Grünergemeinschaft, Erfahrungsaustauschtreffen, Unternehmer-Frühstücke), das nach wie vor existiert. In ihm erhalten sie jederzeit individuelle Unterstützung. Die Lücke zwischen Gründungs- und Wachstumsberatung wird ausgeglichen; die jungen Selbständigen erfahren gerade in dieser

elementaren Zwischenphase eine wichtige Unterstützung zum Durchhalten und zur Motivation.

Das Projekt „Gründen im Team“ trug somit in besonderem Maße zur Vereinfachung, Beschleunigung und Nachhaltigkeit von Gründungen bei. Und das nicht nur für die Zielgruppe der Arbeitslosen – das Projekt kann auch zielführend zur Etablierung einer Kultur der Selbständigkeit in Hochschulen (Pilotprojekt FH Bocholt 2004) beitragen oder wichtige Unterstützung in Nachfolgeprozessen ermöglichen. Eine Übertragung auf andere Zielgruppen, Regionen und Akteure ist zweifellos denkbar.

### Vereinfachung

- ▶ Strukturiertes Step-by-Step-System
- ▶ Die in den aufeinander aufbauenden Workshops vorgegebene klare Struktur ermöglicht den roten Faden von der Entwicklung der eigenen Geschäftsidee bis zum Businessplan
- ▶ Alle für eine Gründung notwendigen Themen werden angesprochen – in Bezug auf die eigene Idee
- ▶ Regionaler Bezug zu Gründungsnetzwerken und Ansprechpartnern
- ▶ Prüfung der Eignung zum Gründer: Abgleich von Selbst- und Fremdbild in einem geschützten Rahmen

### Beschleunigung

- ▶ Das Tempo wird durch die Prozessschritte gesteuert: „Ergebnisdruck“ wird beispielsweise durch den „Rütteltest“ aufgebaut, in dem die Gründer ihre Ergebnisse erstmals Gründungsexperten präsentieren, um konstruktives Feedback zu erhalten
- ▶ Die Gruppendynamik ermöglicht Hilfestellung zur Idee und ihrer Darstellung von außen
- ▶ Man lernt wichtige Ansprechpartner kennen (IHK, HWK, Banken usw.)
- ▶ Die Stärken jedes Einzelnen werden herausgearbeitet und es wird gezielt in Richtung Unternehmerpersönlichkeit gecoach

- ▶ Hilfestellung bei Planungslücken
- ▶ Bewusstwerden von Kosten und Nutzen
- ▶ Die Geschäftsidee wird immer wieder hinterfragt und auf Machbarkeit abgeklopft
- ▶ Ein unterstützendes Team von erfahrenen Moderatoren und Gründungsexperten begleitet den Prozess und steht für Austausch und Hilfestellung zur Verfügung

### Nachhaltigkeit

Bereits innerhalb des Projektes werden persönliche Kontakte aufgebaut: Die Teilnehmer sind Teil eines persönlichen und virtuellen Netzwerks, das durch regelmäßige grenzübergreifende Erfahrungsaustausch-Treffen und die GiT-Gründer-Community aktiv bleibt: <http://www.gruendenimteam.de/>

- ▶ Durch viele Kontakte kurzer Draht zu wichtigen Stellen, die weiterhelfen können
- ▶ Die Dokumentation der Prozessergebnisse in Fotoprotokollen ermöglicht ein Nachschlagewerk; das GiT-System ist auf jede andere Idee anwendbar
- ▶ GiT ist da, auch nach dem Prozess: Verbindung durch Stammtische, Erfahrungsaustauschtreffen, Unternehmerfrühstücke
- ▶ Die GiT-Community sorgt für Informationen, Austausch und Kontakte

### Über GiT

„Gründen im Team“ wurde von 1998 bis 2008 in strukturschwachen Gebieten NRW durchgeführt. Der Erfolg gab dem Konzept Recht: von 1.200 Teilnehmern haben 70 Prozent gegründet oder befinden sich in Gründungsvorbereitung. Zahlreiche Beispiele für den Erfolg von „Gründen im Team“ finden sich auf der Website.

### Die Autorin

Anke Patt war bis 2008 verantwortlich für die Kommunikation im Projekt „Gründen im Team“.

### Kontakt

Anke Patt

<http://www.gruendenimteam.de/>



## Ein Beispiel guter Praxis: Das „Hallesche Modell“ der Innovations- und Gründungs- förderung an der Martin-Luther- Universität Halle-Wittenberg

### Hintergrund

Unternehmensgründungen stellen eine treibende Kraft moderner Wirtschaftssysteme dar und leisten einen zentralen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung einer Volkswirtschaft. Da sich persönliche Charaktereigenschaften und Einstellungen in einem frühen Alter herausbilden, sollte eine umfassende Befähigung und Unterstützung von unternehmerischem Denken bereits frühzeitig in der Schule gefördert und im Hochschulbereich durch individuelle Hilfestellungen fortführend begleitet werden.

Die Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU) verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz der Innovations- und Gründungsförderung von der Schule über die Hochschule bis hin zum nachhaltigen Unternehmertum. Die Koordination und Steuerung aller gründungsunterstützenden Aktivitäten erfolgt durch das Institut für Innovation und Entrepreneurship an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (IIE).

### Verschiedene Projekte

#### Schüler-Businessplanwettbewerb

#### futurego.Sachsen-Anhalt

futurego.Sachsen-Anhalt ist ein Businessplanwettbewerb für Schüler zwischen 16 und 21 Jahren in Sachsen-Anhalt. Die Schüler formulieren hier ihre innovativen Ideen für Produkte und Dienstleistungen in einem Businessplan. Ziel des Wettbewerbs ist es, junge Leute frühzeitig für das Thema „Selbständigkeit“ zu sensibilisieren und die Anzahl von Schülerfirmen nachhaltig zu steigern. Des Weiteren sollen selbständiges Denken und Handeln, das Erkennen ökonomischer Zusammenhänge sowie persönliche Eigenschaften wie Eigenverantwortung, Zielstrebigkeit, Kreativität und Teamfähigkeit bei den Schülern gefördert werden. Während des Wettbewerbs werden die Teilnehmer durch Projektmitarbeiter und erfahrene Referenten der MLU betreut und durch individuelle, umfangreiche Coachings geschult.

### Hochschulgründernetzwerk UNIVATIONS Sachsen-Anhalt

Seit 2004 unterstützt das Projekt UNIVATIONS aktiv Studierende, Absolventen und Wissenschaftler an den vier Hochschulen im südlichen Sachsen-Anhalt bei ihrem Schritt in die Selbständigkeit und betreut sie im gesamten Gründungsprozess. Für das Thema „Existenzgründung“ zu sensibilisieren und zu motivieren sind weitere Anliegen des Projektes. Sie werden in enger Zusammenarbeit mit den Hochschulpartnern verfolgt: MLU, Burg Giebichenstein Hochschule für Kunst und Design, Hochschule Merseburg (FH), Hochschule Anhalt (FH). Das Projekt wird im Rahmen der ego.Existenzgründungsoffensive des Ministeriums für Wirtschaft und Arbeit des Landes Sachsen-Anhalt gefördert.

UNIVATIONS bietet Gründungsinteressierten interdisziplinäre und praxisorientierte Qualifizierungsmaßnahmen an, wie z. B. Ringvorlesungen, Themen-Workshops und Spezialseminare. Diese sind hinsichtlich der Didaktik und Komplexität auf die Bedarfe von potenziellen Gründern abgestimmt. Des Weiteren werden Existenzgründer durch kaufmännisch qualifizierte Fachberater intensiv betreut und beraten – bei der Entwicklung ihrer Geschäftsidee, der Erstellung eines aussagekräftigen Businessplans sowie bei Finanzierungsfragen. Ergänzt wird die Betreuung durch ein dichtes Netzwerk aus (Patent-)Anwälten und Steuerberatern sowie weit über vierzig Hochschulprofessoren, die als Mentoren und Beiräte zur Verfügung stehen. Während der bisherigen Projektlaufzeit konnten 35 technologie- und wissensorientierte Gründungsprojekte in Begleitung von UNIVATIONS erfolgreich eine Bundesförderung im Rahmen der Programme EXIST-Seed und EXIST-Gründerstipendium absolvieren. Weitere 14 Vorhaben befinden sich derzeit in Förderung oder noch in der Antragstellung. Damit ist UNIVATIONS unter den EXIST-gelisteten Hochschulgründernetzwerken bundesweit führend.

### Scidea – Innovative Gründungen aus der Wissenschaft

Ausdruck überregionaler Anerkennung der Erfolge des Halleschen Modells ist die Förderung der Initiative Scidea im Rahmen der dritten Runde des EXIST-Programms durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Seit dem Frühjahr 2007 wird das

Hochschulgründernetzwerk UNIVATIONS durch ein weiteres engagiertes Projektteam unterstützt, welches speziell forschungs- und entwicklungsintensive Gründungs- und Verwertungsvorhaben von Wissenschaftlern der regionalen Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen begleitet.

Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt auf den regionalen Innovationsfeldern Life Sciences, Chemie/ Neue Werkstoffe, Erneuerbare Energien sowie Automotive. Damit besetzt Scidea die Schnittstellen zwischen den Forschungsexzellenzen im südlichen Sachsen-Anhalt sowie den Zukunftsbranchen der regionalen Wirtschaft. Diese enge Verzahnung von Wissenschaft und Wirtschaft ist für eine Überführung von Forschungsergebnissen in marktreife Innovationen unabdingbar.

Neben der persönlichen Gründungsberatung, der Begleitung der Businessplanerstellung und der Förderung individueller bedarfsorientierter Coaching-Maßnahmen umfasst das Betreuungsangebot von Scidea auch die Konzeption und Durchführung von Informations- und Matching-Veranstaltungen zum gesamten Themenkomplex „Forschungsverwertung – Ausgründung – StartUp-Finanzierung“. Die Leistungsmodule von Scidea sind jeweils entsprechend den spezifischen Anforderungen der unterschiedlichen Phasen des Verwertungs- bzw. Gründungsprozesses konzipiert: Ideenfindung (z. B. Ideenfabrik, Fallstudienseminar), Ideenbewertung (z. B. Ideenwettbewerb, Innovators Pitch), Entwicklung/Erprobung (z. B. Inkubatorförderung) und Markteintritt (z. B. Coaching zu Marketing und Vertrieb oder Vertragsgestaltung). Das Projektteam kann bei sämtlichen Modulen auf die zahlreichen, im Scidea Coaching-Pool gebündelten externen Fachleute zurückgreifen. Sie beurteilen zum Einen mit ihrer wissenschaftlichen Expertise die Projekte inhaltlich. Zum Anderen sind sie als erfahrene Vertreter der Zielbranchen sowie potenzielle Investoren wichtige Netzwerkpartner für die Ideenträger.

#### **Das Institut für Innovation und Entrepreneurship**

Das Institut übernimmt im Auftrag der MLU für die Bereiche Gründung sowie Wissens- und Technologietransfer die Weiterentwicklung des ganzheitlichen Ansatzes sowie die Überführung der bestehenden

Projekte in eine nachhaltige, selbsttragende Organisationsstruktur. Seinen Sitz hat das Institut im Technologiepark Weinberg campus. Dieser birgt neben den naturwissenschaftlichen Fachbereichen der Universität auch bedeutende Institute der Max-Planck- und Fraunhofer-Gesellschaft, der Helmholtz- und Leibniz-Gemeinschaft sowie junge Technologiefirmen. Durch die wirtschaftsnahe Forschung und Entwicklung im Technologiepark Weinberg campus wird vor allem eine verstärkte Umsetzung von Forschungsergebnissen in die wirtschaftliche Praxis ermöglicht.

#### **Kontakt**

Futurego Sachsen-Anhalt  
www.futurego.de

Hochschulgründernetzwerk UNIVATIONS Sachsen-Anhalt  
www.univations.de

Scidea – Innovative Gründungen aus der Wissenschaft  
www.scidea.de

Institut für Innovation und Entrepreneurship GmbH  
an der MLU Halle-Wittenberg  
www.iie-halle.de



## **Ein Beispiel guter Praxis: Modell zur Verwertung von Technologien und Forschungsergebnissen**

### **Problembeschreibung**

Im Rahmen des BMWi-Programms „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ werden unterschiedliche Ansätze zur Unterstützung von Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft verfolgt. Viele der Gründungsinitiativen suchen nach bewährten Modellen, die bei der Umsetzung ihrer Projektziele unterstützen können. Besonders der Bereich der außeruniversitären Forschungseinrichtungen ist für viele Gründungsinitiativen noch wenig erschlossen. Dresden exists nutzt seit knapp zwei Jahren einen systematischen Prozess zur Verwertung von Technologien und Forschungsergebnissen zur Unterstützung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Dieses Betreuungsmodell soll etabliert werden, um von anderen Akteuren adap-

tiert werden zu können. Geplant ist eine Zertifizierung, um die Qualität dieses Ansatzes zu unterstreichen.

### Idee

In einem aktiven Technologie-Screening-Prozess wird nach potenziell verwertbaren Technologie- und Forschungsergebnissen gesucht – durch Gespräche mit Instituts- und Teilinstitutsleitern sowie Transferbeauftragten universitärer- und außeruniversitärer Forschungseinrichtungen. Vielversprechende Technologieansätze, Patente, Geschäftsideen oder interessierte Personen werden identifiziert, bewertet und Umsetzungsmöglichkeiten herausgearbeitet. Ausgerichtet auf mögliche Förderprogramme (z. B. EXIST-Gründer-stipendium, EXIST-Forschungstransfer oder ForMaT) werden diese einem gezielten Detail-Screening unterzogen. Dies erfolgt in Form von Patentanalysen und Screening-Workshops mit allen Projektbeteiligten und mit externen Experten, wie Patentverwertungsagenturen. Das Screening und die nachfolgenden Schritte werden bedarfsabhängig, jedoch mindestens ein Mal jährlich wiederholt, um die Nachhaltigkeit des systematischen Ausgründungsmodells zu unterstützen.

Zur Ideenstrukturierung und Potenzialanalyse werden Seminar- und Diplomarbeiten in Auftrag gegeben, um die Aussicht auf wirtschaftliche Umsetzung der Forschungsergebnisse untersuchen zu lassen und Marktpotenziale herauszuarbeiten. Dies erfolgt in Kooperation mit dem SAP-Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship und Innovation. Im Falle der Entscheidung für eine Lizenzvergabe bzw. Forschungskoope-ration obliegt die weitere Vorhabensentwicklung den wissenschaftlichen Mitarbeitern der Forschungseinrichtung zusammen mit den Technologietransferverantwortlichen. Erscheint aber eine wirtschaftliche Verwertung durch ein Spin-Off oder Joint Venture als vorteilhaft, wird ein gezielter Betreuungsprozess durch Dresden exists gestartet. Dieser Prozess kann zu den Ergebnissen Unternehmensgründung, Umschwenken auf einen anderen Transferkanal (insbes. Lizenzvergabe) oder zum Abbruch führen. Falls aber eine Unternehmensgründung als realisierbar eingeschätzt wird, kann die Geschäftsidee im Businessplan-Seminar des SAP-Lehrstuhls durch Studierende der Wirtschaftswissenschaften bearbeitet werden. Dadurch entwickeln Studierende frühzeitig Interesse am Gründungsvorhaben und interdisziplinäre Grün-

derteams können sich herausbilden. Die Erstellung des Businessplans wird anhand von Meilensteinen kontinuierlich überwacht und durch Empfehlungen der Betreuer von Dresden exists gesteuert.

### Beitrag zur Beschleunigung und Qualitätssteigerung von Gründungen

Parallel zur Arbeit am Businessplan nehmen die Wissenschaftler an Qualifizierungsmaßnahmen und Seminaren zur Vermittlung wirtschaftlicher Kenntnisse teil, wie z. B. Betriebswirtschaftslehre, Marketing/Vertrieb, Finanzierung, Recht oder Technologie-Management. Über verschiedene Softskill-Seminare wird unternehmerisches Denken und Handeln trainiert und bei den monatlichen Gründertreffs tauschen sich die Gründerteams untereinander aus. Darüber hinaus können die angehenden Gründer am Gutscheinsystem von Dresden exists teilnehmen und sich kostenlos von Patent-, Steuer- oder anderen Fachanwälten und Unternehmensberatern beraten lassen. Im Anschluss an den erstellten Businessplan wird die Kapitalbeschaffung sichergestellt. Das Team von Dresden exists unterstützt hierbei die Auswahl, Beantragung und Abwicklung von Förderprogrammen. Diese Frühphasenfinanzierung unterstützt die Gründerteams dabei, ihre Ideen zur Marktreife zu entwickeln und in erste Prototypen umzusetzen. Des Weiteren werden Kontakte zu Finanziers (Fördergeber, Banken, VC-Geber etc.) vermittelt, um Start-, Anschluss- und Wachstumsfinanzierungen einzuleiten.

### Beitrag zur Vernetzung und Kooperation der involvierten Akteure

Regelmäßige Präsentationen vor Kooperationspartnern und Kapitalgebern helfen dabei, den richtigen Weg einzuschlagen. Die fertige Businessplanskizze kann außerdem zu Businessplan-Wettbewerben eingereicht werden, um eine offizielle Bewertung von Juroren (Unternehmer, Finanziers und Unternehmensberater) einzubinden. Die Einschätzung dieser Experten wird in sogenannten Feedbackrunden mit den betreuten Gründern ausgewertet, um diese zeitnah einzuarbeiten. Parallel werden gezielt Business-Seniors als Mentoren in die Teams eingebracht. Sie gleichen in erster Linie den Mangel an unternehmerischer Erfahrung aus und unterstützen damit die langfristige Existenz und das Wachstum der Ausgründung.

Nach Vollzug der formalen Gründung bzw. Sicherstellung der Finanzierung endet in der Regel die Begleitung von Dresden exists. Jedoch werden die Jung-Unternehmer als Referenten bei Veranstaltungen und in die Öffentlichkeitsarbeit von Dresden exists eingebunden. Diese aktive Alumni-Tätigkeit zeigt positive Entwicklungen auf, soll zum Nachahmen anregen und den Erfahrungsaustausch zwischen ehemals betreuten und künftigen Gründungsprojekten fördern.

### Übertragbarkeit des Modells

Das Modell wurde bereits bei zahlreichen Workshops und Wettbewerben vorgestellt und von Experten anderer Initiativen und Institutionen als nachahmenswert beurteilt. Bislang damit betreut wurden 60 Technologietransfer-Projekte an universitären und außer-universitären Forschungseinrichtungen, davon elf in der Gründungsphase.

Mit zunehmender Sichtbarkeit des Erfolgs und Nutzens für alle beteiligten Akteure ist davon auszugehen, dass sich dieses Modell auch an anderen Standorten anwenden lässt, da die Fraunhofer-, Leibniz- und Max-Planck-Institute als Dachorganisationen angegliedert sind und ähnliche Ziele und Strategien verfolgen. Andere Gründungsinitiativen können auf vergleichbare Strukturen und Maßnahmen zurückgreifen wie Dresden exists.

### Über Dresden exists

Dresden exists ist die Gründungsinitiative der Dresdner Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Seit dem Jahr 1999 werden Studierende, Absolventen und wissenschaftliche Mitarbeiter auf dem Weg in die Selbständigkeit unterstützt. Bislang wurden mehr als 450 Gründungsprojekte betreut, aus denen über 160 Gründungen hervorgegangen sind.



#### Kontakt

Technische Universität Dresden  
<http://tu-dresden.de/zielgruppen/gruender>  
 Forschungszentrum Dresden-Rossendorf  
<http://www.fzd.de>

## Eine gute Idee: Stärkung des Gründerklimas in Deutschland

Deutschlands Gründerklima ist im internationalen Vergleich laut dem Global Entrepreneurship Monitor sehr schlecht. Hierfür gibt es verschiedene Gründe:

- ▶ Es fehlen gute Vorbilder, die zeigen, wie es geht
- ▶ Gründungen haben ein schlechteres Image als Festanstellungen in einem Unternehmen
- ▶ Die Risiken für Gründungen werden als zu hoch eingeschätzt
- ▶ Die Bevölkerung kommt in ihrer Freizeit zu wenig mit Gründungen in Berührung
- ▶ Es gibt zu wenig innovative Gründungsideen

Daraus folgt: Gründen wird als schwierig, risikoreich und fremd erlebt.

Dementsprechend fehlt es an einer öffentlichen Darstellung, die diese Nachteile aufhebt: Ein Multimedia-Konzept mit Publikumsbeteiligung. Das vorgelegte Konzept ist das geistige Eigentum von Regina Krause.

### Idee: Neues TV-Konzept zur Gründungs-sensibilisierung und -vereinfachung

Das neue TV-Konzept soll in Anlehnung an „Deutschland sucht den Superstar“ und „Big Brother“ kreative Köpfe zusammen bringen und in Kreativworkshops Gründungsideen entstehen lassen. Die Gründungsideen werden durch Publikums-Votings selektiert und danach in die Realität umgesetzt.

Dabei werden alle wichtigen Gründungsschritte und Workshops mit einem Kamerteam begleitet und im Fernsehen ausgestrahlt: Fachkenntnisse werden vermittelt, innovative Gründungsideen kreiert, Verfahren und Anlaufstellen im Gründungsbereich bekannt gemacht und positive Vorbilder geschaffen.

### Nutzen

Das vorliegende Projekt ist in seiner Art völlig einzigartig. Es wurde zwar schon versucht, Gründerportraits im Fernsehen zu zeigen. Doch bei diesen Formaten wurde kein ganzheitlicher Prozess abgebildet, so dass der Inhalt isoliert war und es keinen Lerneffekt gab. Des Weiteren entstand auch keine Identifikationsmöglichkeit mit den Teilnehmern. Dieses Problem wird hier aufgehoben, da sich jeder für die Staffel bewerben kann und somit die Möglichkeit zu einer Gründung hat.

Da die einzelnen Schritte und Anlaufstellen von Gründungen gezeigt werden, wissen potenzielle Gründer, welche Prozessschritte sie mit welchen bürokratischen Hürden zu meistern haben. So können sie sich besser auf alle anfallenden Termine vorbereiten, was den Gründungsprozess deutlich beschleunigt. Während der Fernsehsendung werden die Zuschauer spielerisch über bestehende Hürden informiert und lernen Wege, sie zu meistern. Besonders schwierige Inhalte können im Internet noch einmal angeschaut und nachgelesen werden.

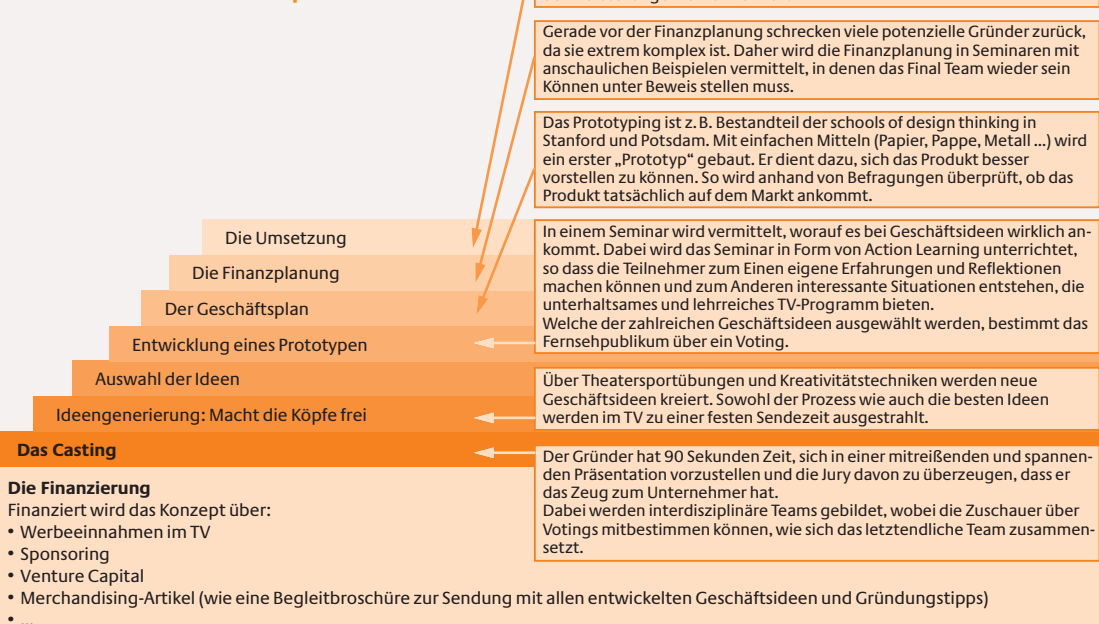
Während der gesamten Sendungen werden Erfolgsfaktoren einer Gründung vermittelt. Dabei werden die Zuschauer dazu befähigt, selbst erfolgreiche Geschäftskonzepte zu erstellen und sie mit einfachem, konzeptionellem Prototyping auf dem Markt zu testen. So steigt nicht nur die Produkt-, sondern auch die Servicequalität erheblich an, da marktgerechte (Dienst-)Leistungen geschaffen werden.

Für Gründer sind die bestehenden Anlaufstellen trotz Wirtschaftsförderungen sehr unübersichtlich. Das Fernsehformat hilft, eine Online-Gründer-Community entstehen zu lassen, so dass eingebundene Stellen optimal vernetzt werden.

### Erfolgsaussichten und Umsetzungspotenzial

Je mehr Aufmerksamkeit das Projekt in der Öffentlichkeit bekommt, umso erfolgreicher ist es, da Publikumsbeteiligungen und Publikums-Votings umso interessanter werden, je mehr daran teilnehmen. Daher kann das Format direkt als deutschlandweites Projekt (ähnlich wie DSDS und Big Brother) angesetzt werden.

### Konzept für Deutschland sucht den Super-Gründer



Ein weiterer Schlüsselpunkt sind die Publikums-Votings und die Publikumsbeteiligung. Das Publikum kann über Abstimmungen und Vorschläge direkt in das Geschehen mit eingreifen, was Interesse weckt und eine bessere Zuschauerbindung bietet.

Über die Votings, Werbeeinnahmen und zusätzliche Merchandisingartikel bestehen vielfältige Einnahmemöglichkeiten. Positiv wäre, wenn das Konzept durch einen großen Sender wie RTL oder Pro Sieben umgesetzt wird, da so eine publikumswirksame Breite angesprochen wird.

Findet sich kein großer Sender, so kann das Konzept über Internet-TV umgesetzt werden, was die Kosten senkt und trotzdem eine hohe Reichweite sichert.

#### Über die Autorin

Regina Krause ist freie Journalistin und wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Innovationsmanagement und Entrepreneurship der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät an der Universität Potsdam. Den Beitrag reichte sie in ihrer Rolle als freie Journalistin ein.

## Ein Beispiel guter Praxis: Die Unternehmensschmiede

### Problembeschreibung

Nach den Erfahrungen des Technologiezentrums Hannover liegen Verzögerungen beim „aktiven“ Markteintritt häufig daran, dass Gründerinnen und Gründer nicht ins Handeln kommen – einerseits bedingt durch ihre Unsicherheit und andererseits durch fehlende arbeitsorganisatorische Strukturen.

### Lösungsansatz

An dieser Stelle setzt das Projekt Unternehmensschmiede – ein Projekt für Gründerinnen und Gründer an: Die Unternehmensschmiede vermittelt potenziellen Unternehmensgründern und Jungunternehmern in Trainings Praxis- und Handlungswissen für die Selbständigkeit. Ziel ist es, den Weg in die Selbständigkeit zu beschleunigen und nachhaltig praxisorientiert zu fördern. In Workshops, Einzelgesprächen und bei konkreten individuellen Aufgaben werden Informationen und Impulse zur Prüfung, Planung und Umsetzung des

Vorhabens vermittelt sowie Rückmeldungen durch die Gruppe sowie die Dozenten sichergestellt. Die Maßnahme gliedert sich in vier Module und wird als Vollzeitmaßnahme durchgeführt, wobei die Zeiten für die individuellen Aufgaben keine Anwesenheitszeiten sind.

#### ► Modul 1: Angebot und Nachfrage

Ziele: Sicherheit im eigenen Auftreten gewinnen, Erkenntnisse über die Marktfähigkeit der Idee und die Kundenwünsche erhalten, erste Interessenten/Kunden kennenlernen

#### ► Modul 2: Werben und Verkaufen

Ziele: Konzept für eine geeignete Kundenansprache entwickeln, konkreten und detaillierten Zeit- und Maßnahmenplan erarbeiten, Sicherheit in der Kundenkommunikation erlangen

#### ► Modul 3: Finanz ABC

Ziele: Klarheit in Bezug auf die finanzielle Tragfähigkeit erlangen, kaufmännische Denkweise vermitteln, Kenntnisse über Kalkulation, Kennzahlen und finanzielle Zusammenhänge bekommen, Controlling-Kultur implementieren

#### ► Modul 4: Fachworkshops Steuern, Recht, Versicherung, Finanzierung

Ziele: Sicherheit mit steuerlichen, rechtlichen und versicherungstechnischen Aspekten und in der Kommunikation mit der Hausbank erlangen

### Innovationsgehalt und Besonderheiten

Der Unterschied zu herkömmlichen Beratungs- und Unterstützungsangeboten liegt darin, dass die Teilnehmer

► durch Trainingselemente konkretes Praxiswissen erlangen (Ziel: Handlungs- und Praxiswissen)

► durch die Aufgaben, die sie am Markt durchführen, sich selbst in der Unternehmerrolle erleben und ihr Vorhaben am Markt testen können (Ziel: Selbstreflexion und Markterkenntnisse)

► durch konkrete und terminierte Aufgaben zum Handeln und zur Umsetzung veranlasst werden (Ziel: Beschleunigung der Umsetzung und Selbstüberwindung)

So unterstützt diese Begleitung den Gründer nicht nur mit (theoretischem) Wissen, sondern hilft bei der Erstellung eines marktorientierten Geschäftskonzeptes, trainiert die verschiedenen unternehmerischen Anforderungen/Rollen und veranlasst sie, schneller und gezielter in die Umsetzung zu gelangen. Die Teilnehmer lernen nicht nur den Markt, sondern auch schon sich selbst in der Unternehmerrolle kennen.

### Beitrag zur Qualitätssteigerung und Beschleunigung von Gründungen

Eine Qualitätssteigerung der Gründungen wird durch die markt- und praxisorientierte Begleitung in die Selbständigkeit und durch das Trainieren und Erfahren der verschiedenen Unternehmerrollen erreicht. Beschleunigt wird der Markteintritt dadurch, dass durch konkrete Ziel- und Zeitplanungen Aufgaben zu erledigen sind. Dadurch werden die Gründer zum Handeln gebracht und erhalten eine klare Struktur.

Eine Vernetzung erfolgt auf zwei Ebenen: Die Gründungsunternehmen tauschen ihre Vorgehensweise untereinander aus und es erfolgt eine Einbindung in die unternehmerische Praxis, den Markt und die Verwaltung.

### Übertragbarkeit auf andere Regionen

Obwohl dies ein auf die Region Hannover beschränktes Angebot ist, ist doch eine erhöhte Nachfrage von Gründungswilligen aus anderen Regionen spürbar (z. B. Frankfurt, München, Oldenburg). Als Vorteile gesehen werden das Kompaktraining, der modulare Aufbau und die Praxisorientierung der Maßnahme.

Sie ist einfach auf andere Regionen übertragbar, da die Zielgruppen nicht regionalspezifisch geprägt sind. Allerdings ist das Angebot nicht finanziell selbsttragend, so dass ggf. Partner für Infrastruktur, Bewerbung, Durchführung gefunden werden sollten. Entscheidend ist auch die Auswahl der Trainer. Es ist darauf zu achten, dass sie selbst Erfahrungen mit der Selbständigkeit erlangt haben und dass sowohl die Aufgaben als auch die Trainings einen engen Marktbezug haben. Der modulare Aufbau der Maßnahme gewährleistet darüber hinaus einen flexiblen, bedarfsorientierten Einsatz.

### Messbarer Erfolg und bisherige Erfahrungen

Die Unternehmensschmiede befindet sich zurzeit in dem 24. Durchlauf (zwei Jahre). 254 Gründer und junge Unternehmen haben bisher teilgenommen; davon haben 83 Prozent gegründet oder befinden sich noch in der Vorbereitung. Sie bewerteten diese Maßnahme als eine praxisorientierte Hilfestellung für den Markteintritt, die ihnen Sicherheit und Struktur gibt:

- ▶ „Ich konnte mir stärker Priorisierungen in meinem Handeln und Vorgehen klarmachen.“
- ▶ „Sehr gefallen hat mir hier der gute Input, und dies auch gleich mit Aufgaben praktisch umsetzen zu müssen. Positiv, hier auch gezwungen zu werden, gleich zu formulieren und zu tun.“
- ▶ „Hat mich unterstützt, selbstbewusster zu denken, sicherer zu werden.“
- ▶ „Ich hatte die Idee, doch wusste nicht, wo fange ich an. Jetzt habe ich Struktur bekommen, weiß wie ich vorgehen muss, sehe jetzt den Weg.“
- ▶ „Habe erkannt, dass ich schon in den Grundsätzen Schwachpunkte hatte und dass es ein riesiger Unterschied ist, ob man im Angestelltenverhältnis arbeitet oder eben für sich jede Chance zum Kontakt nutzen muss.“

Die Bewertungen und Rückmeldungen der Teilnehmer bestärken das Projektteam darin, das praxisorientierte Handeln weiterhin in den Mittelpunkt der Gründungsqualifizierung zu stellen. Dadurch werden Verzögerungen beim Markteintritt vermieden, die häufig durch die Jungunternehmer selbst verursacht werden.

### Vorstellung der Organisation

Die Unternehmensschmiede ist ein Produkt der Gründungswerkstatt Hannover. Die Gründungswerkstatt Hannover – initiiert von hannoverimpuls – ist ein ganzheitliches Angebot der Wirtschaftsförderung für Gründungsinteressierte in der Region Hannover.

#### Kontakt

Technologiezentrum Hannover GmbH  
www.gruendungswerkstatt-hannover.de



## Beiträge zum Thema „Beratung“

- ▶ Datenbankgestütztes Betreuungsangebot für Unternehmensgründer bei angestrebten Betriebsübernahmen
- ▶ Existenz-Kompetenz-Center „ExiStart“ der Volksbank Pforzheim
- ▶ Gründungs-Mentoring für Frauen
- ▶ Gründungswerkstatt Hamburg
- ▶ Das Projekt stattkapital - Erfahrungen kann man nicht kaufen, doch man kann sie teilen!
- ▶ „young companies“ – junge Arbeitslose gründen Unternehmen in Brandenburg

Ein Beispiel guter Praxis:

### Datenbankgestütztes Betreuungsangebot für Unter- nehmensgründer bei angestrebten Betriebsübernahmen

#### Ausgangssituation

Maßnahmen zur Förderung von Unternehmensgründungen sind bei der IHK Heilbronn-Franken eingebettet in einen ganzheitlichen Ansatz zur Unternehmensbetreuung. Im Rahmen der mittlerweile als „Heilbronner Weg“ betitelten Beratungs- und Betreuungsstrategie unterstützt die IHK die regionalen Unternehmen entlang ihres Lebenszyklus in allen Phasen der Unternehmensentwicklung: von der Existenzgründung sowie der sich anschließenden Festigungs- und Wachstumsphase über Zeiten etwaiger Krisen und nachfolgender Stabilisierung bis hin zur Sicherung der Unternehmensnachfolge. Für die einzelnen Phasen werden eine Vielzahl innovativer Informations-, Beratungs- und Betreuungsangebote vorgehalten.

Im Bereich der Gründungsförderung gibt es zwischenzeitlich ein breites Spektrum an Informations- und Beratungsangeboten. Die IHK Heilbronn-Franken hält, wie auch viele andere Kammern, die gesamte Palette an Angeboten für Gründer im Sinne einer One-Stop-Agency vor. Weitere Verbesserungen im Gründungsprozess sind insbesondere dann möglich, wenn Angebote unmittelbar an Problemstellen im Gründungsprozess ansetzen. Eine solche sieht die IHK Heilbronn-Franken im Zusammenhang mit der Suche nach Unternehmen, die zur Übergabe anstehen.

#### Problembeschreibung

Einerseits stellt sich für potenzielle Unternehmensgründer, die den Weg der Betriebsübernahme gehen wollen, in der Praxis das Problem, schnell und effektiv mit einem für sie geeigneten Übergeber zusammenzukommen. Andererseits ist für zahlreiche mittelständische Unternehmen der Generationswechsel ein aktuelles Thema und vielen von ihnen droht die Stilllegung, sofern sich kein geeigneter Nachfolger finden lässt. Vor diesem Hintergrund stellt sich diese Problematik also auch auf Übergeberseite.

Die Nachfolgebörse nexxt-change bietet hier einen guten Ansatz. Für einen erfolgreichen und zügigen Matching-Prozess ist jedoch zusätzlich eine persönliche Kontaktaufnahme und Begleitung im Suchprozess hilfreich. Oft sind Gründer während des Suchprozesses auf sich allein gestellt; externe Unterstützung bzw. begleitende Beratung fehlen im Regelfall.

#### Lösungsansatz

Die IHK Heilbronn-Franken hat daher begonnen, auf der Basis qualifizierter Profile von potenziellen Übernehmern und Übergebern einen regionalen Marktplatz in Form einer Datenbank aufzubauen, die es erlaubt, in qualifizierter Art und Weise Abgleiche vorzunehmen. Voraussetzung für die Aufnahme in die Datenbank ist ein mindestens zweistündiges persönliches Gespräch. Diese Aufgabe erfüllt eine Beratungskraft, die in der Lage ist, auf dem höchst sensiblen Feld der Unternehmensnachfolge vertrauensvoll auf beiden Marktseiten zu agieren. Das jeweilige Profil ergibt sich aus standardisierten Fragen. Um die Vergleichbarkeit von Gesuchen und Angeboten zu gewährleisten, sind die Fragenkataloge für Übernehmer und Übergeber aufeinander abgestimmt.

Interessenten auf der Gründer- bzw. Übernehmerseite werden über entsprechende Hinweise im Rahmen der vielfältigen Aktivitäten und Angebote im Bereich der Existenzgründungsberatung erreicht. Interessenten auf der Übergeberseite erschließen sich durch die Bewerbung der Datenbank sowie durch die Aktivitäten im Rahmen des in der IHK Heilbronn-Franken entwickelten Moderatorenkonzepts zur Sicherung der Unternehmensnachfolge.

Zentrales Anliegen des Moderatorenkonzepts ist es, potenzielle Übergeber ausfindig zu machen, anzusprechen und für rechtzeitige und sorgfältige Planung der Nachfolge zu sensibilisieren. Es wurde in das „Zwölf-Punkte-Programm zur Sicherung der Unternehmensnachfolge“ der baden-württembergischen Landesregierung aufgenommen. Die im Rahmen dieses Projekts gewonnenen Erfahrungen zeigen, dass sich Unternehmen häufig schwer tun, einen geeigneten Nachfolger zu finden.

### Beschleunigung und Qualitätsverbesserung von Gründungen

Unternehmensgründern, die eine Betriebsübernahme anstreben, steht mit der Datenbank eine Fülle von qualifizierten Angeboten zur Verfügung. Unter Beachtung aller Regeln der Vertraulichkeit werden Daten nur dann weitergegeben bzw. Gesuch und Angebot zusammengeführt, wenn die jeweiligen Profile stark übereinstimmen und die beteiligten Parteien zugestimmt haben. Auf Wunsch – in der Praxis der Regelfall – übernimmt der IHK-Berater die Moderation der nun folgenden Gespräche sowie die weitere Betreuung des Unternehmens im Erfolgsfall. Der Gründer steht somit während des gesamten Such- und Gründungsprozesses nie allein und erhält umfassende Hilfestellung und konstruktives Feedback bei allen relevanten Schritten. Er wird darüber hinaus auf weitere Betreuungsangebote sowohl der IHK als auch weiterer Netzwerkpartner auf dem Feld der Gründungsförderung hingewiesen. Dadurch gewinnt der Gründungsprozess deutlich an Qualität.

Das dargestellte Betreuungsangebot

- ▶ reduziert für Unternehmensgründer, die eine Betriebsübernahme anstreben, den Suchaufwand auf regionaler Ebene,

- ▶ spart zusätzlich Zeit durch die starke Verringerung nicht zielführender Kontakte,

- ▶ vermag schließlich Frust und Enttäuschung infolge misslungener Vermittlungsversuche zu mindern.

Entscheidend für den Erfolg und damit Kernelement des Konzepts ist die persönliche Betreuung.

### Übertragbarkeit des Beispiels guter Praxis auf andere Regionen, Vernetzung untereinander sowie Umsetzungspotenzial

Die ersten Erfahrungen in der Region Heilbronn-Franken sind positiv, so dass es nahe liegt, über eine überregionale Weiterentwicklung nachzudenken. Voraussetzungen sind die Abstimmung eines einheitlichen Fragenkatalogs zur Profilerstellung sowie die Pflege des persönlichen Kontakts zu den Interessenten. Zudem ist ein Verfahren zum überregionalen Informationsaustausch zu entwickeln. Im Ergebnis ließen sich die Zahl der in der Datenbank hinterlegten Profile und die damit verbundene Zahl der erfolgreichen Vermittlungen erheblich steigern. Gleichzeitig würde sich der Zeitbedarf für den Suchprozess ob des größeren Angebots eines größeren Markts weiter reduzieren.

### Ausblick

Angesichts der demografischen Entwicklung in Deutschland, die die Zahl künftiger Gründer und die Zahl künftiger Übergeber in geradezu entgegengesetzter Weise beeinflussen wird, kommt Maßnahmen, die auf ein effektiveres Matching abzielen, künftig eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu, und zwar nicht nur im Hinblick auf die Gründerseite, sondern auch im Hinblick auf den Bestand an Unternehmen und die darin gebundenen Arbeitsplätze.

### Kontakt

IHK Heilbronn-Franken  
www.heilbronn.ihk.de



## Ein Beispiel guter Praxis: Existenz-Kompetenz-Center „ExiStart“

### Hintergrund

Als eine der großen Volksbanken berät die Volksbank Pforzheim im Durchschnitt jährlich 400 potenzielle Existenzgründerinnen und -gründer, wovon etwa 50 mit der Unterstützung der Volksbank Pforzheim den Weg in die Selbständigkeit gehen.

Um eine qualitativ hochwertige Beratung sicherzustellen, d.h. sie schnell, effizient und mit fundierter Entscheidungsgrundlage zu gewährleisten, werden alle Gründungsberatungen im Existenzgründungs-Kompetenz-Center „ExiStart“ der Volksbank Pforzheim durchgeführt.

### Vorgehen

Die Beratung gliedert sich in drei Phasen:

#### Phase 1: der ErfolgsCheck

- ▶ Vorprüfung aller eingereichten Unterlagen. Bei einer positiven Bewertung erfolgt Phase 2.

#### Phase 2: der FinanzCheck

- ▶ detaillierte Prüfung
- ▶ Erarbeitung eines Finanzierungskonzeptes

#### Phase 3: Support und „Rating Dialog“

- ▶ vierteljährliches Controlling anhand eingereicherter Unterlagen
- ▶ Analyse und Auswertung
- ▶ Ergebnisbesprechung bei Bedarf
- ▶ Rating Dialog

Informationen zum Existenzgründungs-Kompetenz-Center können dem Flyer „ExiStart – das Kompetenz-Center zur Unterstützung von Firmengründern“ entnommen werden. Insbesondere die drei Phasen der

Beratung sind darin detailliert dargestellt. Der Flyer ist bei der Volksbank Pforzheim erhältlich.

### Nutzen und Erfolg

Die Beratung im Kompetenzzentrum mit „ExiStart“ bietet den Existenzgründerinnen und Existenzgründern folgende Vorteile:

- ▶ zentrale Anlaufstelle für alle Existenzgründungen
- ▶ enge, intensive Begleitung während der Start-Phase
- ▶ begleitende Beratung in den kritischen ersten drei bis fünf Jahren
- ▶ optimale Finanzierung mit zinsgünstigen Fördermitteln durch umfangreiches Know-how
- ▶ Verminderung von Gründungsrisiken
- ▶ gezielte, systematische, gründliche und umfassende Prüfung und Betreuung von Existenzgründungsvorhaben
- ▶ Nutzung moderner Informationstechnologien und Beratungstools (GENO-STAR Experten-Programm; Zugriff auf bundesweit 900 Förderprogramme)
- ▶ Nutzung von Brancheninformationen (BVR)
- ▶ Einsatz verschiedener Checklisten zur reibungslosen Abwicklung des Gründungsvorhabens
- ▶ bestmögliche Absicherung des künftigen Erfolgs
- ▶ Erhöhung der Chance auf eine erfolgreiche Existenzgründung

Die hohe Erfolgsquote bei den Gründungen seit der Konzept Einführung im Jahr 2004 zeigt, dass die Volksbank Pforzheim mit ihrer Beratungskonzeption „ExiStart“ für die Existenzgründer richtig aufgestellt ist. Alle mit „ExiStart“ begleiteten Gründerinnen und Gründer konnten ihre Konzepte bislang erfolgreich umsetzen.

### Kontakt

Volksbank Pforzheim eG  
www.volksbank-pforzheim.de



## Ein Beispiel guter Praxis: Gründungs-Mentoring für Frauen

### Idee

Im Bereich der Existenzgründung gibt es beim ebn – Expertinnen-Beratungsnetz für gründungswillige Frauen die Möglichkeit, sich über die praktischen Seiten der Gründung in ihrer Branche zu informieren: beispielsweise über regionale Bedarfe, Do's and Don'ts, Fallen und Fettnäpfchen einer Gründung.

### Vorgehen

Im Rahmen eines Matching-Prozesses formulieren die Gründerinnen ihre Bedürfnisse und bekommen eine dementsprechend geeignete Praktikerin als Mentorin zur Seite gestellt – möglichst aus dem gleichen Berufsfeld, in dem die Ratsuchende gründen möchte.

Das Gründungs-Mentoring kann im Rahmen eines Kurz-Mentorings (Einzelgespräche mit einer oder mehreren Expertinnen) oder auch einer Gründungs-patenschaft (mehrere Gespräche mit einer Expertin) erfolgen. Ziel des Mentorings ist es, die Handlungsfähigkeit der Gründungswilligen bei der Bewältigung der Existenzgründung und Realisierung ihrer Wünsche zu erweitern sowie sie durch die Vorbilder der Praktikerinnen zu ermutigen, und ihr Anliegen wertzuschätzen.

Die Gründungswillige erhält die Gelegenheit, neben praktischen Tipps und Vorgehensweisen auch ihre Vorstellungen, ihr Rollenbild und ihre Erwartungen durch ein persönliches Feedback zu reflektieren. Eine aufgrund von jahrelanger Erfahrung als selbständige Unternehmerin geprägte persönliche Chancen- und Risikobetrachtung, wird die Entscheidungsfindung der Ratsuchenden zur Gründung, möglicherweise aber auch gegen eine Gründung fördern und erleichtern. Die Praktikerin kann sie in der Flut neuer auf sie hereinbrechender Informationen „auf Kurs“ halten, was am Anfang relevant oder unwichtig ist, was zu späteren Zeitpunkten wichtig werden könnte, um so auch Druck abzubauen und den „Überblick“ zu behalten. Wichtig für die Ratsuchenden hierbei ist, dass die Expertinnen kein eigenwirtschaftliches Interesse an der Weitergabe der Informationen und der Beratung haben.

### Weitergehende Unterstützung

- ▶ Neben dem Mentoring für Frauen bietet das ebn eine Vortragsreihe „Expertinnen zum Thema...“ in Kooperation mit den Gründungsverbänden an. Jährlich findet im Oktober die „Informationsbörse für Frauen“ mit begleitenden Workshops statt, 2008 zum 11. Mal und zum Thema „Geld Macht Spaß!“ Begleitende Workshops im Vorfeld und in der Nachbereitung beschäftigten sich mit den Themen Preiskalkulation, Preisverhandlung, Rente, Werben mit k(l)einem Budget und Steuern.
- ▶ Die Geschäftsstelle des ebn übernimmt neben dem Matching auch eine Lotsenfunktion zu anderen arbeitsmarktpolitischen Akteurinnen und Akteuren und ist Kooperationspartner der BremerExistenzGründungsInitiative B.E.G.IN, um den Existenzgründerinnen die Orientierung zu erleichtern.
- ▶ Der Zusammenschluss verschiedener Frauenberufsverbände bietet das notwendige Netzwerk, um engagierte, ehrenamtlich tätige Praktikerinnen für das Mentoring für Frauen zu gewinnen. Dies lässt sich auf andere Regionen bzw. Städte und Ballungszentren übertragen.

### Erfolg

Andere Expertinnenberatungsnetze arbeiten vorwiegend nach dem Prinzip „Alt hilft jung“. Dem ebn war der unmittelbare Praxisbezug der Expertinnen besonders wichtig.

Der Erfolg gibt ebn recht: mehr als 88 Prozent der Ratsuchenden bewerten die Beratung mit sehr gut oder gut: <http://www.frauenseiten.bremen.de/sixcms/detail.php?id=6160716>

### Das ebn Expertinnen-Beratungsnetz

Das ebn Expertinnen-Beratungsnetz wurde 1997 von fünf Frauenberufsverbänden ins Leben gerufen, 1998 wurde die erste „Informationsbörse für Frauen“ organisiert und mit der Vereinsgründung war Ende 1999 die Einrichtung einer Geschäftsstelle möglich. Seit 2001 wird das Mentoring für Frauen des ebn durch EU-Mittel gefördert.

Nach dem Motto „Einsteigen, umsteigen, aufsteigen“ beraten circa 100 Expertinnen im Rahmen ihrer Berufspraxis andere Frauen ehrenamtlich und geben ihnen Einblicke in die eigene Berufs- und Lebenserfahrung.



#### Kontakt

ebn Expertinnen-Beratungsnetz, Bremen  
www.ebn-bremen.de

## Ein Beispiel guter Praxis: Die Gründungswerkstatt Hamburg

### Problembeschreibung

Für den Gründer ist eine Existenzgründung ein intensiver und komplexer Lernprozess. Die ganz überwiegende Zahl gründet zum ersten Mal und muss meist noch kaufmännisches und managementbezogenes Wissen erwerben und anwenden, wobei die Umsetzung über Erfolg oder Misserfolg des Vorhabens entscheiden kann. Der gründungsbezogene Lernprozess zieht sich dabei in der Regel über einen Zeitraum von mindestens zwei bis drei Jahren und wird mit dem vorgeschlagenen Angebot der Gründungswerkstatt Hamburg nachhaltig und effizient unterstützt.

### Lösungsansatz

Die Gründungswerkstatt Hamburg verbindet als integriertes Informations-, Lern- und Beratungsangebot für Existenzgründer und junge Unternehmen die Vorteile von onlinegestützter und persönlicher Beratung. Sie richtet sich an alle Existenzgründer und junge Unternehmen bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren. Im Schwerpunkt sind dies Kleinunternehmen mit bis zu fünf Mitarbeitern.

Die Gründungswerkstatt Hamburg ist unter dem Dach der Gründungsberatung der Handelskammer Hamburg und der Handwerkskammer Hamburg angesiedelt. Sie schließt die Lücke zwischen den passiven (Broschüren) und aktiven Informationselementen (persönliche Beratung).

### Vereinfachung, Beschleunigung und Qualitätsverbesserung von Unternehmensgründungen

Die Gründungswerkstatt Hamburg enthält vor allem interaktive Angebote:

- ▶ Ein zweiteiliges „Profiling“ zeigt dem Gründer mit einem Persönlichkeitstest seine Stärken und Schwächen hinsichtlich einer Selbständigkeit. In einem Wissens-Check werden Wissensdefizite und Weiterbildungsbedarfe identifiziert.
- ▶ Kurze, praxisorientierte Online-Lerneinheiten werden vom System auf Basis der Ergebnisse aus dem Wissens-Check vorgeschlagen.
- ▶ Ein Businessplan kann in Teilschritten online erstellt und zur späteren Weiterbearbeitung exportiert oder ausgedruckt werden.
- ▶ Durch das Online-Tutoring werden die User auf Wunsch durch den gesamten Prozess von einem festen Ansprechpartner begleitet. Sie können Fragen stellen oder dem Tutor den Businessplan, das Profiling oder sonstige Dokumente zur Stellungnahme freigeben.

### Kooperation

Die Gründungswerkstatt Hamburg steht allen Nutzern kostenfrei offen. Gründer mit Investitionsstandort Hamburg erhalten einen Online-Tutor der Handels- oder Handwerkskammer Hamburg sowie weitere Vorteile (z. B. den Minicontrol Businessplaner und Branchenkennzahlen aus der Kooperation mit der Hamburger Sparkasse).

### Übertragbarkeit

Die Gründungswerkstatt Hamburg ist technisch wie konzeptionell darauf angelegt, auf weitere Regionen übertragen werden zu können. Dazu laufen derzeit entsprechende Vorbereitungen. Im November 2008 ging in Hannover die erste Gründungswerkstatt außerhalb Hamburgs an den Start.

### Messbarer Erfolg

Die Statistik der Gründungswerkstatt Hamburg zeigt eine intensive Nutzung:

Registrierte Gründer/-innen	5.549
Gründerfragen an Tutoren seit 2007	1.571
Besucher (durchschnittlich pro Monat)	5.335
Unterschiedliche Besucher (durchschnittlich pro Monat)	2.724
Seitenabrufe (durchschnittlich pro Monat)	521.179
Seiten/Besucher (durchschnittlich)	99

Stand: Oktober 2008

Die Existenzgründungsberatung der Handelskammer Hamburg und der Handwerkskammer Hamburg wurde durch das Instrument erheblich effizienter. Etwa 60 Prozent der Gründer arbeiten mittlerweile mit einem Businessplan der Gründungswerkstatt Hamburg und kommen nach Aussage der Berater wesentlich besser vorbereitet in die Beratung.

#### Das Unternehmen Evers & Jung

„Unterstützer unterstützen“ – mit diesem Leitmotiv versteht Evers & Jung sich als praxisorientierte Denkfabrik für Zukunftsfragen im Bank- und Versicherungswesen sowie in der Wirtschaftsförderung. Ob Existenzgründungsförderung, Mittelstandsfinanzierung oder private Finanzen – Evers & Jung rückt Bereiche in den Fokus, in denen traditionelle Konzepte an ihre Grenzen stoßen. Seine innovativen Lösungen entwickelt das 14-köpfige Kernteam für Geschäfts- und Förderbanken, die öffentliche Hand sowie Medien in ganz Europa.



#### Kontakt

Evers & Jung, Hamburg

[www.eversjung.de](http://www.eversjung.de)

[www.gruendungswerkstatt-hamburg.de](http://www.gruendungswerkstatt-hamburg.de)

#### Eine gute Idee:

**Das Projekt stattkapital – Erfahrungen kann man nicht kaufen, doch man kann sie teilen!**

#### Hintergrund

Eine der wichtigsten Erfahrungen, die iq consult e.V. in den letzten Jahren gemacht hat, lautet: Gerade in der erfolgskritischen Anfangsphase wollen und brauchen junge Existenzgründerinnen und Existenzgründer vor allem praktische Unterstützung im Unternehmeralltag – am besten von jemandem, der selbst Unternehmer ist und sie mit Rat und Tat begleitet, sich in der Branche auskennt, Kontakte vermittelt, für Arbeitsgespräche bereit steht, motiviert und bei Problemen mit konkreten Tipps weiterhilft.

#### Das Projekt stattkapital

Aus dieser Erfahrung heraus hat iq consult 2006, mit Unterstützung der Citi Foundation, das Projekt „stattkapital“ entwickelt. Es konzentriert sich zwar auf die Region Berlin-Brandenburg, ist aber so konzipiert, dass es als Modellprojekt zur Stärkung regionaler und lokaler Wirtschaftspotenziale mit wenig Aufwand auch von anderen Regionen adaptiert werden kann. Die Idee ist so einfach wie effektiv: erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer (sog. engel) unterstützen junge Existenzgründer und -gründerinnen (sog. schnuppen). Was sie dazu anbieten, kann mit Geld nicht gekauft werden, nämlich ihre Erfahrungen, ihr unternehmerisches Know-how und ihre Kontakte.

In Berlin und Brandenburg beteiligen sich aktuell über 70 Unternehmerinnen und Unternehmer an dem Projekt. Darüber hinaus gehören mehrere regionale Unternehmerverbände, Gründernetzwerke, Wirtschaftsämter, Bürgervereinigungen usw. zum Netzwerk. In der Öffentlichkeit und beim Fachpublikum hat sich stattkapital einen guten Ruf als besonders praxisorientiertes Modell lokaler Wirtschaftsförderung erworben.

#### Ansprache und Information

Die Ansprache potenzieller engel und schnuppen erfolgt neben zahlreichen Informationsmaterialien (Broschüren, Flyer, Postkarten, Homepage) vor allem über das persönliche Gespräch bzw. über Informa-

tionsveranstaltungen bei Fachmessen, Unternehmerstammtischen oder an Schulen. Darüber hinaus steht das Projektteam in engem Kontakt zu wichtigen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern in Jobcentern, Gründungsorganisationen oder Wirtschaftsämtern. Interessierte Gründerinnen und Gründer bzw. Unternehmerinnen und Unternehmer werden im Einzelgespräch genau über das Projekt informiert und erstellen ein kurzes Business-Profil: Art des Unternehmens bzw. der Geschäftsidee, Expertisen, Leistungsangebot, Erwartungen an die Zusammenarbeit etc. Die Profile können auf der Homepage von allen Mitgliedern eingesehen werden, wobei die Kontaktdaten nur nach Rücksprache weitergegeben werden.

### **Vermittlung**

Neben den beruflichen Schwerpunkten ist für eine erfolgreiche Arbeitsbeziehung insbesondere eines wichtig: gegenseitige Sympathie. Deswegen werden regelmäßig Matching-Veranstaltungen organisiert, bei denen sich gleichzeitig mehrere eng und schnuppern in ungezwungener Atmosphäre kennen lernen können – zum Beispiel bei gemeinsamen Kochabenden.

### **Zusammenarbeit**

Sobald zwei Partner beschließen, miteinander zu arbeiten, kann es losgehen. Ob am Telefon, persönlich oder per E-Mail, ob sporadisch oder regelmäßig zu festen Terminen – das entscheidet jedes Paar für sich. Bei eingespielten Paaren reichen ein, zwei Telefonate im Monat völlig aus. Einige arbeiten projektbezogen zwei, drei Monate zusammen. Andere entwickeln langfristige Geschäftsideen. Genauso individuell sind auch die Projekte selbst. Was genau gemacht wird, entscheiden die Paare ganz allein und von Fall zu Fall. Gemeinsam wird dann zum Beispiel an der Geschäftsstrategie gebastelt, der Internetauftritt verbessert, über das Marketing gesprochen oder die Kundenakquirierung optimiert. Stark nachgefragt werden von den Existenzgründern und -gründerinnen auch konkrete Tipps rund um die tägliche Administration, die Steuererklärung oder das Zeitmanagement. Durch die individuelle Zusammenarbeit erhält die Jungunternehmerin bzw. der Jungunternehmer die konkreten Hilfestellungen, die genau auf die Geschäftsidee, die Unternehmerpersönlichkeit und die aktuelle Geschäftsentwicklung abgestimmt sind.

Die Zusammenarbeit ist aber auch für die gestandenen Unternehmerinnen und Unternehmer inspirierend. Der Blick über den eigenen Tellerrand bietet die Chance, aktuelle Trends kennen zu lernen, neue Geschäftsideen zu entwickeln und mit jungen Kolleginnen und Kollegen in Kontakt zu kommen.

### **Vernetzung und Qualifizierung**

Ein weiterer, wichtiger Bestandteil des Projekts ist der Aspekt der Vernetzung und Weiterbildung. Um den Erfahrungsaustausch und den Aufbau von Kontakten zu fördern und eine kontinuierliche Qualifizierung der Mitglieder sicherzustellen, organisiert das Projektteam regelmäßig Veranstaltungen und Workshops. Diese richten sich teilweise exklusiv an eng und schnuppern, teilweise werden sie gemeinsam mit anderen Unternehmerverbänden oder Business-Netzwerken durchgeführt.

### **In Vorbereitung: Aufbau eines Mikrokreditfonds**

Das Mentoring-System hat sich als ein erfolgreiches Unterstützungs-Modell für Existenzgründerinnen und -gründer bewährt und wird kontinuierlich weiterentwickelt. Das Team um „stattkapital“ will aber noch einen Schritt weiter gehen. Eine nachhaltige Unterstützung setzt neben qualifizierter Betreuung auch spezielle Finanzierungshilfen voraus. Gerade junge, unerfahrene Existenzgründerinnen und -gründer fallen häufig durch das konventionelle Bewertungs- und Vergaberaster der Banken. Um das zu vermeiden, ist ein Kreditprodukt notwendig, das die besondere Situation vieler Gründerinnen und Gründer – wie zum Beispiel geringe Sicherheiten, unkonventionelle Geschäftsideen oder Auftragsvorfinanzierung – berücksichtigt. Deswegen wird zurzeit der Aufbau eines privatwirtschaftlich finanzierten Mikrokreditfonds geplant, der exklusiv für die Mitglieder von stattkapital zur Verfügung steht und individuell auf die Kreditbedürfnisse junger Klein- und Kleinstunternehmerinnen und -unternehmer abgestimmt ist.

### **In summa**

Stattkapital ist ein besonders praxisorientiertes Modell der lokalen Wirtschaftsförderung,

- ▶ bei dem bürgerschaftliches Engagement und Unternehmergeist Hand in Hand gehen,

- ▶ das den konkreten Nutzen für junge Existenzgründerinnen und Existenzgründer in den Mittelpunkt stellt,
- ▶ das die Bildung dauerhafter und vertrauensvoller Geschäftsbeziehungen fördert,
- ▶ das schnelle und unkomplizierte Unterstützung bietet.

#### iq consult

iq consult e.V. ist seit gut 15 Jahren auf die Entwicklung von innovativen Gründungs- und Qualifizierungsprogrammen in Berlin und Brandenburg spezialisiert. Das Spektrum reicht von Gründungsprojekten für junge Arbeitslose (*enterprise*) oder für Menschen mit Behinderung (*enterability*) bis zu Forschungsprojekten, die im Auftrag des Bundesministeriums für Stadtentwicklung neue Mikrofinanzierungsmodelle für Existenzgründerinnen und -gründer erproben (*finanzwerk Pankow*).



#### Kontakt

iq consult, Berlin  
[www.iq-consult.com](http://www.iq-consult.com)  
[www.iq-stattkapital.de](http://www.iq-stattkapital.de)  
[www.finanzwerk-pankow.de](http://www.finanzwerk-pankow.de)

## Ein Beispiel guter Praxis: „young companies“ – junge Arbeitslose gründen Unternehmen in Brandenburg

### Problembeschreibung

Das östliche Brandenburg verfügt strukturell über eine überwiegend schwach entwickelte bzw. ländliche Wirtschaftsstruktur. Es fehlen neue Unternehmen, die Arbeitsplätze schaffen und Steuern zahlen. Die Arbeitslosenquote liegt in einigen Regionen Ostbrandenburgs trotz Aufschwungs noch immer bei fast 20 Prozent. Junge motivierte Menschen verlassen die Region. Damit gehen wichtige Ressourcen verloren, die in der Zukunft Unternehmen aufbauen, führen und weiterentwickeln können.

Dieser Entwicklung wirkt die STIC-Wirtschaftsförderungsgesellschaft Märkisch-Oberland mit dem Projekt „young companies“ (YC) entgegen.

### Projektbeschreibung „young companies“

Das für die Teilnehmenden kostenfreie Projekt „young companies“ ist seit 2005 in Ostbrandenburg aktiv. Träger ist die STIC-Wirtschaftsfördergesellschaft Märkisch-Oderland. Das Projekt wird unterstützt von Sponsoren und gefördert durch das Land Brandenburg (Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie) sowie durch den Europäischen Sozialfonds.

Zielgruppe sind junge Leute (unter 28), die für sich das Thema Selbständigkeit als Alternative zur Arbeitslosigkeit und als Lebensperspektive wählen. Das Projekt wird in Kooperation mit Partnern in der Region (Sparkassen, Kammern, Arbeitsagentur und Arbeitsgemeinschaften) umgesetzt. Die Innovation von „young companies“ besteht darin, das Konzept der Gründerwerkstatt (Business Incubator), das seit vielen Jahren erfolgreich in Großstädten (z. B. in Hamburg) zur Betreuung von Existenzgründern eingesetzt wird, auf die zumeist strukturschwache bzw. ländlich geprägte Region Ostbrandenburgs anzupassen. Somit ist erstmalig eine qualitativ hochwertige und intensive Gründungsbetreuung durch Inkubatoren auch in der Fläche möglich.

Für die Gründungsbetreuung wurde seit 2005 ein Netzwerk zentral organisierter Gründerwerkstätten (Strausberg, Frankfurt (Oder) und Eberswalde) und Betreuungstützpunkte (Prenzlau, Schwedt, Bernau, Fürstenwalde und Eisenhüttenstadt) aufgebaut. Diese verteilen sich über den gesamten Raum Ostbrandenburgs. Damit die jungen Unternehmer gute Startbedingungen haben, werden sie durch das speziell auf junge Menschen zugeschnittene Existenzgründungstraining bei „young companies“ professionell auf ihre Gründung vorbereitet. Innerhalb des Gründungsprozesses können sie die Ressourcen der modern ausgestatteten Gründerwerkstatt nutzen.

### Inhalt des Projektes

In der **1. Phase** bewerben sich die Teilnehmenden für das Projekt. In einem individuellen Gespräch werden

die persönliche Motivation und die verfügbaren Ressourcen der Gründungswilligen ermittelt. In einem anschließenden zweitägigen Assessment-Center werden die Geschäftsidee, die Persönlichkeit und das Umfeld der Gründungswilligen geprüft.

In der **2. Phase** entwickeln die Teilnehmer aus ihrer Geschäftsidee in den Gründerwerkstätten in einem mehrwöchigen Gruppentraining schrittweise ihr marktfähiges Unternehmenskonzept. Dabei wird unter Anleitung professioneller Coachs und Trainer in der Gruppe gearbeitet. Die Teilnehmer vernetzen sich in dieser Phase untereinander, tauschen Erfahrungen aus und geben sich gegenseitig Feedback.

Bei der Entwicklung des Unternehmenskonzeptes steht bei YC zunächst der Kundennutzen der angebotenen Leistung im Mittelpunkt. Dieser muss deutlich herausgearbeitet sein.

Die Teilnehmer müssen sich dann in einer echten Marktbefragung von ihren zukünftigen Kunden ein Feedback zu Ihrer Geschäftsidee einholen. Dafür müssen mindestens 50 Kunden befragt werden. Dies ist ein entscheidender Zeitpunkt im Rahmen des Gründungsprozesses. Das Geschäftsmodell wird aufgrund des Feedbacks der Kunden entweder bestätigt, modifiziert oder komplett aufgegeben. Das Gruppencoaching endet mit einer Abschlusspräsentation vor Fachleuten, in der die Teilnehmer ihr Unternehmenskonzept präsentieren.

Es ist ein methodisches Ziel von YC, dass sich die Gründerinnen und Gründer bei Ihrer Arbeit in den Gründerwerkstätten intensiv vernetzen und gegenseitig helfen. Erfahrungen haben gezeigt, dass sich Start-Ups, die untereinander gut vernetzt sind, auch nach der Gründung gegenseitig unterstützen und erfolgreicher sind.

In der **3. Phase** werden individuelle Fragestellungen, die noch bis zur Gründung geklärt werden müssen im Rahmen eines Einzelcoachings gelöst.

Die Teilnehmenden erhalten parallel dazu im Rahmen von Workshops kaufmännische Grundlagen zu allen wichtigen unternehmerischen Themengebieten (Steuern/Buchführung, Recht, Marketing, Verkaufstraining und Grafik/Design).

YC bietet Unterstützung bei notwendigen Mikrofinanzierungen über Kleinkredite zum Start durch Kooperation mit regionalen Banken.

Mit Hilfe einer intensiven Öffentlichkeitsarbeit über Medien (Zeitungsartikel, Fernsehbeiträge) und Messen wird die Bekanntheit der Start-Ups erhöht. Das erleichtert die ersten Schritte der jungen Unternehmen zusätzlich.

### **Bisherige Ergebnisse des Projekts „young companies“**

Seit 2005 haben 369 Teilnehmerinnen und Teilnehmer das Gründungstraining absolviert, wovon bis heute 210 Gründer und Gründerinnen den erfolgreichen Sprung in ihre Selbständigkeit geschafft haben. Nach einer Befragung aus dem letzten Sommer sind davon noch mehr als 80 Prozent am Markt. Jeder zweite der bisherigen YC-Gründer hat statistisch zusätzlich einen Arbeitsplatz geschaffen.

#### **Kontakt**

STIC – Wirtschaftsfördergesellschaft Märkisch-Oderland mbH,  
Strausberg  
[www.young-companies.de](http://www.young-companies.de)



## Beiträge zum Thema „Ideen zur Optimierung von Verfahrensabläufen“

- ▶ „Behördenplanspiel – Einfach Gründen“
- ▶ Bessere Vernetzung von Behörden
- ▶ Die Betriebseröffnung im automatisierten Onlineverfahren
- ▶ Im Internet ein Unternehmen gründen
- ▶ Mitteilung der Steuernummern durch die Gewerbeämter
- ▶ Optimierung der Rahmenbedingungen zur Senkung der Beratungskosten
- ▶ Die Starter-Card

### Eine gute Idee: „Behördenplanspiel – Einfach Gründen“

#### Hintergrund

Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen muss ein Existenzgründer eine Vielzahl von bürokratischen Hürden in Form von Anmelde- und Genehmigungsvorgängen überwinden. Den einzelnen regionalen Institutionen sind die jeweiligen individuellen Anforderungen der anderen Institutionen in der Regel nicht bekannt. Hieraus ergibt sich, dass administrative Abläufe sowohl inhaltlich als auch zeitlich nicht untereinander abgestimmt sind und sie somit zu Zeit- und Reibungsverlusten im Gründungsprozess führen können.

#### Lösungsansatz

In Form des „Behördenplanspiels – Einfach Gründen“ der IHK Siegen werden unter Beteiligung der Behörden (u. a. Ordnungs- und Gewerbeämter von Städten und Gemeinden, Amtsgericht, Staatliches Amt für Arbeitsschutz, Handwerkskammer, Gesundheitsamt) anhand von Fallbeispielen die jeweils dafür erforderlichen Anmelde- und Genehmigungsvorgänge durchgespielt. Die Umsetzung der Idee und damit die Durchführung des „Behördenplanspiels – Einfach Gründen“ erfolgt im Frühjahr 2009.

#### Ideenbeschreibung

Organisatorische Grundlage des „Behördenplanspiels – Einfach Gründen“ ist eine Zusammenkunft der Vertreter aller gründungsrelevanten Behörden und Institutionen. Zur Vorbereitung der Sitzung werden den Teilnehmern Kurzdarstellungen von drei fiktiven Gründungsvorhaben geschickt. Sie werden gebeten, die für den jeweiligen Fall notwendigen Antragsformulare und Erklärungsvordrucke mitzubringen.

In der Sitzung selber werden unter Moderation der IHK Siegen die Gründungsvorhaben mit den Behörden durchgespielt. Hierbei werden die für den Gründer notwendigen Anmelde- und Genehmigungsvorgänge und das Zusammenspiel der einzelnen Behörden aufgezeigt und diskutiert.

Das „Behördenplanspiel – Einfach Gründen“ ist auf jede andere Region und ohne großen finanziellen und administrativen Aufwand übertragbar.

#### Beispiel eines Gründungsvorhabens

▶ Willi M., 62 Jahre und Bezieher von Altersrente, beabsichtigt sich in 57462 Olpe, Westfälische Str. 97, mit der Errichtung eines Suppen-Imbissbetriebes erstmalig selbständig zu machen. Der Suppen- und Getränkeverkauf (inkl. alkoholische Getränke) erfolgt im Ladenlokal mit der Möglichkeit des Verzehrs.

▶ In dem Ladenlokal war bisher ein Einzelhandelsgeschäft für Lederwaren ansässig. Herr Willi M. plant, an der Außenfassade eine 5 x 3 m große Leuchtstoffwerbung anzubringen.

▶ Die Zubereitung der Suppen erfolgt in dem angemieteten Ladenlokal. Der Personalbestand wird sich aus einer Schwerbehinderten-Vollzeitkraft und einer 400-Euro-Kraft zusammensetzen. Der Imbissbetrieb soll rund um die Uhr geöffnet sein.

#### Nutzen

Das „Behördenplanspiel – Einfach Gründen“ soll einen regionalen Beitrag zur Optimierung des Gründungsprozesses leisten. Im Detail gilt es, folgende Fragen zu beantworten:

- ▶ Welche administrativen Abläufe und in welcher Reihenfolge muss der Gründer diese berücksichtigen?
- ▶ Wo treten Schwierigkeiten und Zeitverluste beim Gründungsprozess auf?
- ▶ Wo liegen die regionalen Potenziale zur Beschleunigung einzelner Prozesse?

Ein Nebeneffekt ist die Tatsache, dass sich die Teilnehmenden näher kennenlernen und so die zukünftige Zusammenarbeit erleichtert wird. Darüber hinaus fließen die Ergebnisse des Planspiels in die zukünftige IHK-Gründungsberatung ein.



#### Kontakt

Industrie- und Handelskammer Siegen  
www.ihk-siegen.de

## Eine gute Idee: Bessere Vernetzung von Behörden

### Hintergrund

Bei der Unternehmensneugründung eines Gewerbes muss die Anmeldung beim **Gewerbeamt** der Stadt oder der Gemeinde erfolgen. Anzugeben sind hierbei: *Rechtsform des Gewerbes, Anschrift des Unternehmens, Name und Anschrift des Unternehmers, Geburtsdatum, Art des Unternehmens, Gründungszeitpunkt, Haupt- oder Nebengewerbe, Anzahl der Arbeitnehmer.*

Diese Daten werden dann dem Finanzamt übermittelt. Auf ihrer Grundlage sendet das **Finanzamt** dem Unternehmensneugründer einen Fragebogen zur Gründung eines Unternehmens zu. In diesem Fragebogen sind anzugeben: *Name, Anschrift, Geburtsdatum, Nr. des Personalausweises, Kommunikationsverbindung, Name und Anschrift des Ehegatten, Kinder, Bankverbindung, steuerliche Beratung, bisherige persönliche Verhältnisse, Art des Unternehmens, Anschrift des Unternehmens, Anzahl der Betriebsstätten, Kammerzugehörigkeit (evtl. Handelsregistereintrag), Ort der Geschäftsleitung, bisherige betriebliche Verhältnisse, voraussichtliche Einkünfte, Regelbesteuerung oder Kleinunternehmer, evtl. Beantragung einer Umsatzsteueridentifikationsnummer, evtl. Freistellungs-*

*bescheinigung (Bauabzugssteuer), evtl. Angaben zur Abführung der Lohnsteuer, Soll- oder Istversteuerung.*

Die Daten der Gemeinden werden dem Finanzamt in der Regel ein Mal pro Woche übermittelt. Vom Finanzamt wiederum werden die Fragebögen zur Gewerbeanmeldung zentralisiert verschickt. Bei Eingang der Fragebögen werden diese von der Zentralstelle für Unternehmensneugründer geprüft und an die Veranlagungsstellen des Finanzamtes weitergeleitet.

Bis zur Erteilung der Steuernummer entsteht also für den Existenzgründer eine Zeitspanne, in der er beispielsweise weder Rechnungen stellen noch im innergemeinschaftlichen Raum Einkäufe tätigen kann. Viele Dinge gehen ohne Steuernummer.

### Idee

Die bereits bestehende Vernetzung zwischen den Behörden muss besser genutzt werden. Die Daten, die das Finanzamt benötigt, sollten gleich bei der Gewerbeanmeldung erfasst werden. Da es sich bei einem Großteil der Unternehmensneugründungen um Kleinunternehmer handelt, entfallen bei diesen ohnehin einige Angaben, wie zum Beispiel die Anzahl der Arbeitnehmer oder die Angaben zur Umsatzsteuer. Diesen Existenzgründern könnte dann zügig nach der Übermittlung durch das Gewerbeamt eine Steuernummer zugeteilt werden.

### Nutzen

Bei diesem Vorgehen entfallen zum Einen das doppelte Anfordern von Daten und die doppelten Behördengänge für den Existenzgründer. Auf spezielle Fragen an den und vom Unternehmensneugründer könnte besser eingegangen werden.

Zum Anderen erfolgt die Erteilung der Steuernummer zügiger: Der Existenzgründer kann früher loslegen, beispielsweise mit dem Drucken der Briefköpfe oder dem Wareneinkauf im innergemeinschaftlichen Bereich. Auch kann die Rechnungsstellung, die für Neugründer überlebenswichtig ist, früher erfolgen.

#### Kontakt

Silvia Schmid ist in der Zentralstelle für Unternehmensneugründungen des Finanzamtes Regensburg beschäftigt.



## Eine gute Idee: Die Betriebseröffnung im automatisierten Online-Verfahren

### Ein Fallbeispiel

Der gänzlich steuerlich unberatene Herr A möchte ein neues Gewerbe (A's Import/Export) gründen.

Von einem Freund hat A gehört, dass er sein Gewerbe bei der Stadt/Gemeinde anmelden muss. Am nächsten Vormittag geht A zur Stadt/Gemeinde, um das Gewerbe anzumelden, weil noch am selben Tag die ersten Umsätze ausgeführt werden sollen. Bei der Stadt/Gemeinde erfährt er durch den Verwaltungsangestellten K, dass er auf Rechnungen auch eine Steuernummer oder Umsatzsteueridentifikationsnummer angeben muss. K erklärt A, dass diese (Steuernummer) ihn aufgrund der Gewerbeanmeldung (die durch die Stadt an das zuständige Finanzamt weitergeleitet wird) automatisch erteilt wird. Nach einigen Tagen schickt K die Gewerbeanmeldung des A zusammen mit einigen anderen gesammelten Anträgen an das zuständige Finanzamt. Dort erhält die Finanzwirtin L die Gewerbeanmeldung von A. Ihr fällt jedoch auf, dass noch kein Betriebseröffnungsfragebogen vorliegt, deshalb schickt sie A den Betriebseröffnungsfragebogen zu, der diesen umgehend ausgefüllt und beim Finanzamt wieder einreicht. Nach einigen Tagen erhält L den ausgefüllten Betriebseröffnungsfragebogen und bearbeitet den Vorgang abschließend.

### Problem

Der gesamte Vorgang ist sehr langwierig. So erhält A seine Steuernummer erst nachdem er den Betriebseröffnungsfragebogen ausgefüllt hat. Erst jetzt darf er gem. § 14 Absatz 4 Satz 1 Nr. 2 UStG (Umsatzsteuergesetz) Rechnungen ausstellen.

### Idee

Der gesamte Ablauf sollte im automatisierten Online-Verfahren erfolgen. Die Vordrucke für eine Gewerbeanmeldung sowie der Betriebseröffnungsfragebogen müssten online ausfüllbar sein und dann elektronisch an die zuständigen Behörden (Gemeinde/Stadt, Finanzamt) weitergeleitet werden.

Des Weiteren sollten die eingereichten Unterlagen überprüft werden, damit nicht von einer dritten Person für eine andere Person ein Gewerbe angemeldet werden kann. Zur Überprüfung gebe es folgende Möglichkeit:

Da dem Finanzamt und der Stadt die Meldedaten vorliegen, ist es möglich zu überprüfen, ob der Empfänger der Bestätigungen über die erfolgte Gewerbeanmeldung und der Empfänger der Steuernummer-Mitteilung tatsächlich die richtige Anschrift angegeben hat und ob diese Person tatsächlich existiert. Eine solche Überprüfung erfolgt bisher nicht!

### Ein Beispiel – so könnte es gehen:

A ruft von zuhause aus online die Vordrucke zur Gewerbeanmeldung und den Betriebseröffnungsfragebogen auf und füllt diese aufgrund durchgeführter Plausibilitätsprüfungen fehlerfrei aus. Anschließend werden die Daten elektronisch übermittelt und am nächsten Tag bei der Gemeinde/Stadt, Finanzamt aufgerufen und ausgedruckt (Ablauf wie bei authentifizierten ElStEr Erklärungen).

Die Gemeinde/Stadt kann schon am nächsten Tag eine Bestätigung an A über die erfolgte Gewerbeanmeldung senden. Das Finanzamt kann aufgrund des sofort elektronisch vorliegenden Betriebseröffnungsfragebogens des A, der steuerlich noch nicht geführt wird, eine Steuernummer erteilen und ihm diese schriftlich mitteilen.

### Nutzen

Statt einer Dauer des gesamten Vorganges von einigen Wochen sollte die gesamte Betriebseröffnung (von der Gewerbeanmeldung bis zur Mitteilung der Steuernummer) nun innerhalb von wenigen Arbeitstagen erledigt sein, obwohl noch weitere reichende Überprüfungen als bisher erfolgt sind.

### Kontakt

Rene Rose ist Mitarbeiter des Finanzamtes Bad Gandersheim.  
Kontakt über  
[http://www.ofd.niedersachsen.de/master/C435707\\_N9615\\_L20\\_D0\\_I636.html](http://www.ofd.niedersachsen.de/master/C435707_N9615_L20_D0_I636.html)



## Eine gute Idee: Im Internet ein Unternehmen gründen

### Hintergrund

Wenn man sich entschieden hat, ein Unternehmen zu gründen, steht die Erledigung einiger Formalitäten an, beispielsweise die Anmeldung des Gewerbes beim Gewerbeamt, die Eintragung bei der IHK, die Meldung beim zuständigen Finanzamt oder die Anmeldung von Beschäftigten beispielsweise bei der Krankenkasse. Im Moment der Unternehmensgründung stürzt Vieles auf eine Gründerin oder einen Gründer ein und das Geschäft muss auch eröffnet werden. Offen gesagt fehlt natürlich auch die nötige Zeit, die einzelnen Organisationen, die für eine Unternehmensgründung relevant sind, persönlich einmal oder bei Problemen sogar mehrfach aufzusuchen.

### Idee

Die Idee ist daher, ein einfaches Anmeldesystem für Gründungswillige im Internet einzurichten – am besten einheitlich für alle Bundesländer. So könnte man von zu Hause aus – in aller Ruhe und unabhängig von den Öffnungszeiten der Behörden – sein Unternehmen formal gründen. Voraussetzung dafür wäre, dass alle vorhandenen Formulare, die grundsätzlich bei einer Unternehmensgründung ausgefüllt werden müssen, daraufhin gecheckt werden, welche Angaben des Gründers wirklich notwendig sind – Stichwort: Bürokratieabbau. Dann könnte ein einfaches Formular, in das nur wenige wirklich erforderliche Daten eingetragen werden müssen, im Internet bereitgestellt werden. Eine Gründerin/ein Gründer füllt es direkt online aus, legt es in einem sicheren Bereich ab und das System meldet automatisch den zuständigen Stellen, dass ein neues Unternehmen gegründet worden ist. Diese schicken daraufhin beispielsweise die Gewerbeanmeldung oder die Steuernummer direkt an den Gründer. Rückfragen laufen per E-Mail ab.

Ergänzende aktuelle Informationen wie zum Beispiel zu Finanzierungsmöglichkeiten und typischen „Gründerpannen“ könnten auf dieser Webseite noch eingestellt werden. Ideal wäre es, wenn es für Rückfragen von Seiten der Gründer eine kostenlose Hotline gäbe.

### Die Autorin

Christiane Fuchs ist selbständige Unternehmerin für Wellness- und Kosmetikbehandlungen. Sie beschäftigt zwei Mitarbeiterinnen.

### Kontakt

[www.althea-day-spa.de](http://www.althea-day-spa.de)



## Eine gute Idee: Mitteilung der Steuernummern durch die Gewerbeämter

### Hintergrund

Gewerbetreibende sind verpflichtet, ihr Gewerbe bei den Gewerbeämtern der Stadt- bzw. Kreisverwaltungen anzumelden. Diese schicken jeweils eine Durchschrift der Anmeldung an das zuständige Finanzamt. Die Finanzämter senden den Steuerpflichtigen einen Gewerbebefragungsbogen (STA 21) zu und erteilen nach dessen Überprüfung eine Steuernummer.

### Idee

Zur Vereinfachung und Beschleunigung dieses Verfahrens können den Gewerbeämtern Gewerbebefragungsbögen der Finanzverwaltung überlassen werden. Sofern die Steuerpflichtigen den Fragebogen sofort an die Stelle bei den Gewerbeämtern ausfüllen, können diese dem Steuerpflichtigen nach telefonischer Rückfrage beim zuständigen Finanzamt bereits die Steuernummer mitteilen, falls seitens der Finanzverwaltung gegen die sofortige Aufnahme des Steuerpflichtigen keine Bedenken bestehen. Anschließend übermittelt die Gewerbebehörde die Durchschrift der Gewerbeanmeldung und den Fragebogen an das Finanzamt.

### Kontakt

Finanzamt Pirmasens-Zweibrücken, Pirmasens  
[www.finanzamt-pirmasens-zweibruecken.de](http://www.finanzamt-pirmasens-zweibruecken.de)



## Eine gute Idee: Optimierung der Rahmen- bedingungen zur Senkung der Beratungskosten

### Hintergrund

Jeder Gründungswillige hat einen rechtlichen Beratungsbedarf, der nach herkömmlicher Trennung personell und sachlich zu unterscheiden ist:

- ▶ gesellschaftsrechtliche Beratung durch den Rechtsanwalt (v.a. haftungsrechtliche Rechtsformwahl, Gestaltung des Gesellschaftsvertrags, Erbringung von Einlagen)
- ▶ steuerrechtliche Beratung durch den Steuerberater (v.a. steuergünstigste Rechtsformwahl, Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Einkünfte aus Gewerbebetrieb/Sonderbetriebsvermögen, evtl. Betriebsaufspaltung, evtl. Lohnsteuer).

Im Allgemeinen werden Steuerberater eher aufgesucht als Rechtsanwälte, da deren Beratungsrechnungen tendenziell niedriger ausfallen (niedrigere Regelstundensätze) und deren Mandatierung einen „Normalfall“ darstellt. Der Gang zum Rechtsanwalt erfolgt dagegen meistens nur in Notlagen und Ausnahmesituationen. An den Steuerberater wird somit auch die Frage der haftungsrechtlichen Rechtsformwahl, der Ausgestaltung des Gesellschaftsvertrags und der Einlageerbringung im konkreten Fall herangetragen. Viele Steuerberater (Steuerberatungsgesellschaften) wären bereit, Volljuristen zur Klärung derartiger steuerberatungsnaher Rechtsfragen zu beschäftigen, doch dürften sie selbst dann nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz nur bereits vorliegende Verträge auf ihre Rechtswirksamkeit hin prüfen (denn diese ist meist Voraussetzung für die steuerliche Anerkennung). Steuerberater dürfen sie aber nicht selbst entwerfen oder grundlegend gestalten und müssen die Mandanten deshalb an einen Rechtsanwalt verweisen. Für die Mandanten fallen doppelte Kosten an, da sich zwei hochqualifizierte Fachleute voneinander unabhängig in dieselbe Materie einlesen müssen.

Nur ein scheinbarer Vorteil besteht darin, den Mandanten an Großkanzleien zu verweisen, in denen

Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung „aus einer Hand“ angeboten werden, denn selbst beim Zusammenschluss von Steuerberatern und Rechtsanwälten nach § 56 StBerG darf der Steuerberater nur „im Rahmen der eigenen beruflichen Befugnisse“ tätig werden. Zudem sind Großkanzleien für normale Gründungsvorgänge überdimensioniert und daher überteuert.

### Idee

Daher sollten Haftungs- und Einlagefragen sowie gesellschaftsvertragliche Gestaltungen im Zusammenhang mit normalen Gründungsvorgängen auch für Steuerberatungskanzleien mit (einem) angestellten Volljuristen freigegeben werden, wenn diese Fragestellungen von dem/den Volljuristen bearbeitet werden. Die Bearbeitung durch den/die Volljuristen wird in aller Regel durch interne Zeiterfassungssysteme der Steuerberatungskanzleien dokumentiert sein und bedarf nach der Einschätzung des Autors darüber hinaus keiner Kontrolle. Denn bei der nachfolgend vorgeschlagenen Gesetzesänderung läge bei Verstoß gegen die interne Bearbeitungszuständigkeit zugleich ein Verstoß gegen das Rechtsberatungsgesetz vor. Verstöße gegen das Rechtsberatungsgesetz sind aber vermögensschadenshaftpflichtrechtlich und gebührenrechtlich ausreichend sanktioniert.

### Vorschlag zur Gesetzesergänzung Rechtsdienstleistungsg:

„Haftungs- und Einlagefragen im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen dürfen auch durch Steuerberater und Wirtschaftsprüfer beantwortet werden. Gesellschaftsvertragliche Gestaltungen im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen dürfen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in eigener Verantwortung beratend vorschlagen, sofern sie entweder einen angestellten (oder im Falle der Steuerberatungs- oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auch einen beteiligten) Volljuristen mit der Klärung der damit verbundenen Rechtsfragen betraut haben oder aber uneingeschränkt bei Gründung von Gesellschaften mit weniger als drei Gesellschaftern und zugleich beschränkter Haftung mit weniger als 500.000 Euro Haftungskapital.“

Steuerberater, die Volljuristen mit den Rechtsfragen der Gründung betraut haben, könnten sich dann bei ihren Steuerberaterkammern registrieren lassen.

Gründer könnten dann dort die Kanzleiadressen zur Beratung durch den Steuerberater „aus einer Hand“ erfragen.

### Nutzen

Die hierdurch erzielbare Senkung des Gründungsaufwands entlastet das Vorfinanzierungsvolumen und erhöht zugleich Kapital, das dem Unternehmen zur Verfügung steht. Dieses zusätzliche Kapital ist ein wichtiges Kriterium für Kreditvergabeentscheidungen von Banken. Daher ist dieser Vorschlag für den Gründer vorteilhafter als z. B. eine Mindeststammkapitalreduzierung durch Gründung einer limited oder einer Unternehmersgesellschaft. Denn durch die Reduzierung des Mindeststammkapitals wird nur das Vorfinanzierungsvolumen gesenkt und es kommt zu zusätzlichen Zukunftsbelastungen (im Fall der limited etwa durch ausländische Registervorgänge und Prüfungspflichten; im Fall der Unternehmersgesellschaft durch die Gewinnansparungspflicht zu einem Viertel, die ein Investitionshemmnis bewirkt).

Unter den Steuerberatern käme es zu einer Spezialisierung der registrierten Kanzleien auf die Gründungsberatung, welche zu weiteren kostensparenden Synergieeffekten zugunsten der Mandanten (Gründer) führen sollte.

Dieser Vorschlag könnte als ebenfalls wünschenswerte Nebenfolge die Schaffung von Halbtagesstellen für kindererziehende Volljuristen fördern, da diese Stellen bislang kaum angeboten werden.



### Kontakt

Dr. Marc Hörmann – Rechtsanwalt und Steuerberater – ist Mitarbeiter bei BW PARTNER, einer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft in Stuttgart.  
www.bw-partner.com

## Eine gute Idee:

### Die Starter-Card der IHK Lüneburg-Wolfsburg

#### Die Grundidee

Die Starter-Card der IHK Lüneburg-Wolfsburg soll für den Gründer eGovernment sowie das Beibringen persönlicher Standarddaten – auch mit Blick auf das Thema Einheitlicher Ansprechpartner – erleichtern und ihm zusätzliche Mehrwertfunktionen anbieten, die die Gründung in seiner Region reizvoll erscheinen lassen. Die Karte wird durch einen Landkreis oder eine kreisfreie Stadt unentgeltlich oder gegen einen geringen Preis an Gründer herausgegeben.

#### Ideenbeschreibung

Auf der Karte eingespeichert sind eine digitale Signatur und eine Reihe von persönlichen Informationen zum Gründer, die es mindestens möglich machen,

- ▶ Metaformulare mit den wesentlichen Gründerdaten zu befüllen,
- ▶ Online-Anträge digital zu „unterschreiben“,
- ▶ auf die wiederholte Vorlage des Personalausweises zu verzichten,
- ▶ einen möglichst behördlich beglaubigten Überblick über erteilte Genehmigungen zu erhalten (z. B. Gewerbeanzeige, Gewerbeerlaubnisse, jeweils mit Datum, ausstellender Behörde, ggf. Ansprechpartner, der Vorlage der schriftlichen Genehmigung gleichwertig),
- ▶ eine Gründungshistorie zu belegen.

Die Karte ermöglicht dem Gründer die einfache und arbeitssparende Inanspruchnahme von eGovernment und erleichtert den Behörden die Erlaubnisbearbeitung zur Unternehmensgründung. Bei noch nicht lang zurückliegender Erteilung einer Erlaubnis nach § 34 c GewO durch das Ordnungsamt kann die IHK z. B. schon auf der Grundlage der Karte nach einer – idealerweise elektronischen – Anfrage beim Ordnungsamt auf die Vorlage des Auszuges aus dem Gewerbezentralregister und des polizeilichen Führungszeugnisses verzichten. Die Kartenfunktionen sollen den Umgang mit der Bürokratie erleichtern. Ihr Umfang ist gestaltbar: Es ist

also möglich, die Komplexität der technischen Lösung nach und nach bedarfsgerecht auszubauen.

Die Karte soll darüber hinaus frei gestaltbare Mehrwertfunktionen für den Gründer bereit halten, die zur regionalen Gründungsförderung beitragen. Hierbei ist es für den Landkreis oder die kreisfreie Stadt möglich und sinnvoll, mit gewerblichen und Non-Profit Kooperationspartnern zusammenzuarbeiten. Zum Beispiel: unentgeltliche oder vergünstigte Seminarteilnahme (bei gewerblichen Seminaranbietern) und Erstberatungen (bei Steuerberatern, Unternehmensberatern, Werbeagenturen, ggf. in einem Gründungsnetzwerk), Rabatt für gewerbliche Anzeigen in einer regionalen Zeitung, unentgeltliche Recherchen in der IHK-Unternehmensdatenbank, unentgeltliche Starter-Pakete von Banken, IHKs, Wirtschaftsförderern usw., Rabatt für Geschäftsessen in bestimmten Restaurants, für Computer-Läden, Handy-Geschäfte, usw.

Sowohl beim eGovernment-bezogenen Teil der Karte als auch bei den Mehrwertfunktionen für Gründer kann ein Wettbewerb der Gründungsregionen untereinander entstehen, der die Gründungsförderung und in der Folge vielleicht auch die Gründungskultur beflügelt.

#### Wesentliche Vorteile

- ▶ Die Karte ist ein gutes Instrument, um eGovernment für Gründer zu erleichtern und Anreize zu geben, eine digitale Signatur einzusetzen.
- ▶ Die Vorteile der Karte im Bereich Bürokratierleichterung können auch nach Ausgabe der Karte noch laufend ausgebaut werden und den Nutzen erhöhen.
- ▶ Die Mehrwertleistungen der Karte tragen zur Gründungsförderung bei und können bei richtiger Gestaltung der begleitenden Informationsunterlagen auch zur Steigerung der Transparenz über die örtlichen Angebote beitragen.
- ▶ Wenn diese Karten in mehreren Landkreisen oder Gründungsregionen vorgehalten werden, entsteht – ähnlich wie bei teilweise schon ausgegebenen Bürgerkarten – ein sich selbst befeuernder Wettbewerb um das beste Leistungsangebot.

#### Wesentliche Probleme

- ▶ Die Gestaltung einer solchen Karte ist im eGovernment-Teil mit einem hohen Entwicklungsaufwand verbunden (siehe digitale Gesundheitskarte, digitale Lohnsteuerkarte). Allerdings setzt das durch den einheitlichen Ansprechpartner angestrebte echte eGovernment für Gründer solche kompatibel in verschiedenen Regionen und bei verschiedenen Behörden einsetzbaren Entwicklungen voraus, wenn man es denn ernst meint.
- ▶ Es muss eine „Rohform“ der Karte geben, deren Entwicklung aufgrund der damit verbundenen Kosten wohl nicht durch die Gebietskörperschaften möglich ist. Die Karten können ggf. aber an die Landkreise gegen Entgelt herausgegeben werden, um eine gewisse Refinanzierung der Entwicklungskosten zu ermöglichen.
- ▶ Zu welchem Zeitpunkt bzw. bei welcher Gelegenheit wird die Karte herausgegeben? Wenn Gründungsförderung das Ziel ist, könnte es sinnvoll sein, dies erst im Zusammenhang mit der Gewerbeanmeldung zu machen. Die Herausgabe gegen Entgelt – dann auch an Gründungsinteressenten – kann eine Alternative darstellen.
- ▶ Wie lange darf der Gründer die Karte behalten? Hier ist es vermutlich sinnvoll, auf die Gültigkeitsdauer der Signatur abzustellen. Die damit bereits angelegte Gültigkeitsdauer von drei Jahren wäre ausreichend. Im Idealfall ist der Unternehmer danach vom Nutzen der digitalen Signatur so überzeugt, dass er eine neue Signaturkarte anstrebt. Die IHKs bieten ein solches Paket z. B. für die Nutzung einer Reihe von IHK-Leistungen (z. B. digitaler Ausbildungsvertrag, Ausstellung von Außenhandelsdokumenten) und machen dabei auf die aktuelle Nutzungsbreite digitaler Signaturen im Detail aufmerksam.

#### Die IHK Lüneburg-Wolfsburg

Die Industrie- und Handelskammer Lüneburg-Wolfsburg unterstützt die rund 55.000 gewerblichen Betriebe in ihrer Region durch Interessenvertretung, die Durchführung wirtschaftsnaher öffentlicher Aufgaben und ein umfassendes Informations- und Beratungsangebot.

#### Kontakt

IHK Lüneburg-Wolfsburg  
www.ihk24-lueneburg.de



## Beiträge zum Thema „Unterstützung beim Marktzugang“

- ▶ **Auftragsbörse für Existenzgründer**
- ▶ **Marktforschung als Mittel zum nachhaltigen Unternehmenserfolg – die TestWelt der Wolfsburg AG**
- ▶ **Vermarktungs- und Vernetzungsperspektiven für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer**

Eine gute Idee:

### Auftragsbörse für Existenzgründer

#### Problembeschreibung

Der Gründungsboom in Deutschland ist laut verschiedener empirischer Studien beachtlich: jährlich werden zwischen 400.000 und 500.000 Unternehmen neu gegründet (vgl. IfM Bonn Existenzgründungen 1997 bis 2007 in Deutschland; ohne freie Berufe). Der großen Zahl von Neugründungen steht aber auch eine sehr hohe Anzahl an Liquidationen kurz nach der Gründung gegenüber. So verzeichnet das Jahr 2007 insgesamt 415.022 Geschäftsaufgaben (vgl. IfM Bonn Liquidationen (Aufgaben) 1997 bis 2007 in Deutschland; ohne freie Berufe).

Die Gründe für die Geschäftsaufgabe sind mangelnde Aufträge (über 57 Prozent) und Finanzierungsengpässe (47 Prozent). In nur knapp 16 Prozent der Fälle führen ein falsches Gründungskonzept oder unrealistische Geschäftsideen zur Geschäftsaufgabe (vgl. Agentur für Arbeit, IAB-Kurzbericht 2/2005).

Demnach fehlen den Gründern nicht etwa Ideen oder gar fachliche Kompetenzen in ihrem Kerngeschäft. Vielmehr ist die Auftragslage zu Beginn der Gründung der kritische Erfolgsfaktor für das Überleben der Unternehmen.

#### Lösungsansatz:

##### „Einfach Gründen = Erfolgreich Gründen“

„Einfach Gründen“ heißt nicht nur, die Phase vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit zu vereinfachen, sondern bedeutet auch „Erfolgreich Gründen“ über den Gründungszeitpunkt hinaus.

Hier setzt die Auftragsbörse – eine Idee der Unternehmensberatung Roebbers – an: Gründer sollen die Möglichkeit bekommen, über den Zugang zur Auftragsbörse erste Aufträge für ihr Unternehmen zu erhalten. Sie bauen darüber ihre ersten Referenzen auf und werden mit Hilfe der Auftragsbörse „flügge“.

Zu diesem Zwecke gewinnt die Auftragsbörse Unternehmen dafür, Aufträge in der Börse zu publizieren und an die Existenzgründer zu vergeben. Die Auftragsbörse prüft die Existenzgründer auf Qualität und Gründungszeitraum und sorgt dafür, dass sie die Börse wieder verlassen, wenn erste Aufträge vermittelt wurden. Die Auftragsbörse ist internet-basiert, hinter ihr steht eine Organisation. Hier sind Kaufleute, IT-Kräfte, Rechtsberater sowie „Key-Accounter“ notwendig. Letztere stellen den Kontakt zu Unternehmen her, die Angebote über die Auftragsbörse platzieren wollen.

Auftraggeber sind solche Unternehmen, die davon überzeugt sind, dass in der Auftragsbörse gute Unternehmen mit fachlich kompetenten Mitarbeitern und wettbewerbsfähigen Angeboten zu finden sind. Sie verpflichten sich bei der Auftragsvergabe, Unternehmen aus der Auftragsbörse zu berücksichtigen.

Der Nutzen für die Auftraggeber liegt dabei auf der Hand: Sie arbeiten mit hochmotivierten Auftragnehmern zusammen, für die das Gelingen des Auftrags und die Zufriedenheit des Kunden höchstes Ziel ist. Auch profitieren sie von Preisvorteilen bei der Beauftragung eines jungen, unbekanntes Unternehmens. Darüber hinaus profitieren sie vom Image-Gewinn als Teilnehmer der Auftragsbörse.

Anbieter in der Auftragsbörse sind eigentümergeführte Unternehmen, deren Gründung nicht länger als ein halbes Jahr zurückliegt. Ein Registrierungs- und Zertifizierungsverfahren erlaubt es der Auftragsbörse, die Gründungsdaten zu überprüfen und dafür zu sorgen, dass die Anbieterunternehmen Mindeststandards in ihrer Leistungserbringung erfüllen.

#### Beitrag zur Kooperation der im Gründungsprozess involvierten Akteure

Die Auftragsbörse unterstützt die ersten Gehversuche in der Zeit kurz nach der Gründung. Sie verbindet konkret die Anbieter mit den Abnehmern nach bestimm-

ten Regeln und ermöglicht den Gründern so eine einfachere Markterschließung.

#### Innovationsgehalt

Die Auftragsbörse ist das Pendant zur so genannten „Ramping“-Methode – bekannt aus dem Partnervertrieb bei Wirtschaftsunternehmen. Sie soll die Zeit nach der Gründung durch konkrete Hilfe im Vertrieb unterstützen, ohne dabei normale marktwirtschaftliche Beziehungen zwischen Anbieter und Abnehmer zu unterwandern. Dies ist in Deutschland einzigartig.

#### Umsetzungspotenzial der Idee

Die Auftragsbörse muss in der Aufbauphase (geschätzt: sechs bis zwölf Monate) finanziell durch Investments und Fördergelder abgesichert werden. Anschließend dient als Erlösquelle zum größten Teil eine prozentuale Beteiligung an den Auftrags- bzw. Rechnungssummen.

Weitere mögliche Erlösquellen für die Auftragsbörse sind aus heutiger Sicht Werbeeinnahmen und Spenden von Auftraggeber-Unternehmen, Spenden von „Alumni“-Unternehmen (erfolgreich ausgeschiedene Gründer-Unternehmen) sowie Rückzahlungsmodelle durch Alumni-Unternehmen.

#### Die Autorin

Die Autorin ist selbständige freie Unternehmensberaterin für große und kleine Wirtschaftsunternehmen, Betriebe aus der Kultur- und Sozialwirtschaft sowie Existenzgründer. Als Gutachterin und Mentorin unterstützt sie seit mehreren Jahren die Existenzgründernetzwerke n-u-k in Köln und start2grow in Dortmund ehrenamtlich.

## Ein Beispiel guter Praxis: Marktforschung als Mittel zum nachhaltigen Unternehmenserfolg – Die TestWelt

#### Idee und Zielsetzung

Die TestWelt ist ein Projekt des InnovationsCampus der Wolfsburg AG mit dem Ziel, Gründer bei der Unternehmensgründung sowie junge Unternehmer in unterschiedlichen Unternehmensphasen mit Marktforschungsdienstleistungen zu unterstützen. Unter Verwendung gängiger Marktforschungsinstrumente werden Gründer und junge Unternehmer bei der strategischen Entscheidungsfindung unterstützt. Durch den Einsatz realer Testpersonen werden Kundenwünsche im Vorfeld identifiziert sowie „Produktflops“ verhindert. Insbesondere für junge Unternehmer können diese Erkenntnisse zum Unternehmenserfolg beitragen bzw. ein Scheitern verhindern.

#### Hintergrund

2006 gegründet, ist die TestWelt eine Marktforschungseinrichtung mit einem breiten Dienstleistungsangebot. Ihr Ziel ist es, die hohe Quote an fehlgeplanten Innovationen zu verringern. Innovationsforscher gehen davon aus, dass im Investitionsgüterbereich 20 bis 40 Prozent der Innovationen nie Marktreife erlangen, im Konsumgüterbereich sogar 30 bis 90 Prozent. Es wird geschätzt, dass fast die Hälfte der Entwicklungs- und Vertriebsressourcen in den USA in Produkte investiert wird, die nie auf den Markt gelangen. Diese Zahlen machen deutlich, dass ein enormer Aufwand in die Entwicklung und Vermarktung von Produkten gesteckt wird, ohne die Erfolgsaussichten bereits in einem frühen Entwicklungsstadium abschätzen zu können. Neben technischen Schwierigkeiten ist die fehlende Orientierung an den Bedürfnissen der Kunden der Hauptgrund für das Scheitern von Innovationen (vgl. Reichwald et al. 2007: 15).

#### Prozess

Diesen Ansatz greift die TestWelt auf und setzt das Spektrum der angebotenen Dienstleistungen gezielt darauf auf. Eine individuelle Bedarfsanalyse steht daher am Anfang einer jeden Beratung. Die Brandbreite der Kompetenzfelder der TestWelt reicht hierbei von Befragung und POS-Beobachtung (POS = point of sale)



#### Kontakt

Roebers Unternehmensberatung, Köln  
www.roebers-ub.de

über Tests und Experimente bis hin zu Beratungen und Services für Unternehmen.

Die Basis der TestWelt stellt ein Probandenpool von insgesamt 600 Testpersonen dar, der neue Produkte bzw. Dienstleistungen auf ihre Bedienbarkeit erprobt und bewertet. Er setzt sich ausschließlich aus Personen zusammen, die sich freiwillig als Testperson gemeldet haben. Diese Personen sind unentgeltlich tätig. Sie erhalten nach einem erfolgten Versuch eine Sachleistung als Aufwandsentschädigung. Motivation der Probanden ist oftmals ein persönliches Interesse an Neuerungen und aktuellen Entwicklungen. Auf diese Weise wird eine hohe Motivation, Neutralität und Unabhängigkeit des Probandenpools sicher gestellt, was zu einer hohen Glaubwürdigkeit der Untersuchungsergebnisse führt.

Die Probanden sollen als Innovationspartner möglichst frühzeitig in die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen von Gründungsunternehmen einbezogen werden, denn das erhöht die Effektivität und Effizienz der Forschungs- und Entwicklungsarbeit wesentlich, insbesondere bei Gründern und jungen Unternehmern. Die TestWelt bietet damit über Marktforschungsdienstleistungen hinaus Wissenstransfer zwischen Unternehmen und Kunden an. Dieser Ansatz einer Innovationspartnerschaft zählt neben dem demographisch repräsentativen Probandenpool der TestWelt zu den wichtigsten Abgrenzungskriterien zu Mitbewerbern.

Kunden der TestWelt kommen schwerpunktmäßig aus den Bereichen Automotive, Gesundheit und Konsumgüter. Im InnovationsCampus (ICW) angesiedelte Gründer und junge Unternehmer werden mit den Dienstleistungen unterstützt. Als Public Private Partnership aufgestellt, ermöglicht die Wolfsburg AG Kostenvorteile. Die im ICW angesiedelten Unternehmen haben im Rahmen des hier angebotenen Leistungsportfolios die Möglichkeit, die Marktforschungsdienstleistungen ggf. unentgeltlich in Anspruch zu nehmen. Voraussetzung hierfür ist eine umfassende Prüfung des Bedarfs sowie der Effektivität der durchzuführenden Untersuchungen für die Gründer und jungen Unternehmer.

Das Besondere der TestWelt im Vergleich zu anderen Marktforschungsdienstleistern ist die Ableitung von Handlungsempfehlungen nach durchgeführten Untersuchungsmaßnahmen für die Unternehmen. Die erhobenen Daten werden von der TestWelt umfassend interpretiert. Auf diese Weise können Produkte und Dienstleistungen hinsichtlich der erhobenen Schwachstellen verändert werden. Produktflops oder nachteilige Produkteigenschaften können somit im Vorfeld identifiziert und verhindert werden. Die betroffenen Unternehmen können damit umgehend konkrete Maßnahmen einleiten, um zeitnah auf den Markt und die erhobenen Bedürfnisse der Kunden zu reagieren.

#### Perspektive

Um nachhaltig Arbeitsplätze in Wolfsburg und der Region zu schaffen, soll der strategische Ansatz der Gründerunterstützung durch die TestWelt in Zukunft beibehalten werden. Da neben Gründern auch junge Unternehmen unterstützt werden, wird eine Qualitätsverbesserung sowohl im Gründungsprozess als auch in unterschiedlichen Unternehmensphasen erzielt. Auf diese Weise wird sowohl eine erfolgreiche Gründung als auch eine nachhaltige Sicherstellung des Unternehmenserfolgs verfolgt.

#### Die Wolfsburg AG

Die Wolfsburg AG ist eine Public Private Partnership der Stadt Wolfsburg und der Volkswagen AG. Ziel des Unternehmens ist es, eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur in Wolfsburg zu schaffen und damit für neue Beschäftigungsperspektiven in ausgewählten ökonomischen Wachstumsfeldern zu sorgen.

Der InnovationsCampus, ein Geschäftsbereich der Wolfsburg AG, fördert Unternehmensgründungen mit umfassenden Dienstleistungen. In einem innovativen Umfeld werden nicht nur Geschäftsideen angeregt, sondern die Ideenträger werden während des gesamten Gründungsprozesses begleitet und unterstützt. Auf diese Weise sollen Arbeitsplätze nachhaltig geschaffen sowie die Förderung von Wettbewerb und Dynamik am Standort gezielt vorangetrieben werden.

#### Kontakt

Wolfsburg AG, Wolfsburg  
www.testwelt-wolfsburg.de



## Ein Beispiel guter Praxis: Vermarktungs- und Vernetzungsperspektiven für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer

### Hintergrund

Die Geschichte der Wirtschaftsinitiative Mikrounternehmen eG (WIM eG) ist die Geschichte der erfolgreichen Initiation und Intensivierung eines Netzwerks von Mikrounternehmen.

Ursprung war ein durch EU- und Bundesmittel gefördertes Projekt der Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft Bielefeld WEGE mbH: „Wachstumsinitiative Mikrounternehmen“. Nach Ende der Förderung haben die involvierten Unternehmerinnen und Unternehmer im Jahr 2007 selbständig eine Internetplattform zur Kooperation und Vernetzung auf die Beine gestellt. Im März 2008 schließlich wurde unter Beteiligung der WEGE mbH die WIM eG als Vernetzungsstruktur für Mikro- und Jungunternehmerinnen und Unternehmer in Bielefeld und der Region gegründet. Beteiligt sind qualifizierte, wissensintensive Dienstleister und Produzenten aus folgenden Bereichen: Kunst & Kultur, Grafik, Design & Architektur, Marketing & Vertrieb, Verwaltung & Organisation, Handwerk, IT & Technik, Einkauf, Handel & Export sowie Personal & Training. Nahezu die Hälfte der 65 beteiligten Unternehmen wurde nach 2006 gegründet.

### Idee

In Ergänzung zur klassischen Gründungsberatung und -begleitung der STARTERCENTER NRW in Bielefeld legt die WIM-Initiative den Schwerpunkt auf Vernetzungs- und Selbsthilfeangebote, um die regionale Gründungsatmosphäre (Bielefeld) nachhaltig zu verbessern. Gründerinnen und Gründer werden während und nach der Gründung Möglichkeiten zur Selbsthilfe und Vernetzung angeboten, die sie beim Aufbau stabiler Unternehmensstrukturen in der Praxis unterstützen.

Die Organisationsform der Genossenschaft kommt dem Selbstverständnis junger und hochqualifizierter Mikrounternehmen entgegen. Sie schafft den notwendigen Verbindlichkeitsgrad einer ökonomischen

Interessensgemeinschaft ohne die unternehmerische Autonomie zu tangieren und knüpft an das Bedürfnis nach Selbstverantwortung, Selbsthilfe und Selbstverwaltung an. Mit der WIM eG unterstützen sich die Mitglieder bei der Erschließung neuer Märkte und der Sicherung ihrer Existenz insbesondere durch Informationsaustausch und Know-how-Transfer, durch Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und durch die Entwicklung gemeinsamer Vermarktungsstrategien.

### Nutzen

Bei der WIM eG begegnen sich Jungunternehmerinnen und -unternehmer sowie erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer auf Augenhöhe. Die große Bandbreite des Netzwerks schafft unter anderem auch Toleranz unter den Mitgliedern. Das verhindert, dass besonders originelle Geschäftsideen und die Charakterköpfe, die sie hervorbringen, ins Abseits geraten. Das Netzwerk bietet den nötigen Rückhalt, um auch mit außergewöhnlichen Produkten und Dienstleistungen am Markt erfolgreich zu sein. Außerdem zielt die Genossenschaft auf die Entwicklung einer gemeinsamen Kultur der Kooperation, der Kommunikation und des gegenseitigen Vertrauens ab. Diese Atmosphäre ist auch geeignet dazu, die Frustrationsgefahr und die „Einzelkämpfer“-Situation zu entschärfen, aus der sich Neueinsteiger zu Beginn oft mühsam herausarbeiten müssen.

Die WIM eG unterstützt weiterhin den Aufbau einer Lobby für Mikrounternehmen, um deren Reputation am Markt zu stärken.

Das Konzept dieses Netzwerkes bietet für sich genommen bereits einen guten Rahmen, um Existenzgründerinnen und -gründer auf ihrem Weg zu begleiten. Zudem finden sie bei WIM Unterstützung durch gezielte Angebote.

### Angebote

#### WIMs Forum der Potenziale

Mit dem Unternehmerladen „WIMs Forum der Potenziale“, der im Mai 2008 eröffnet wurde, erhält die bisherige virtuelle WIM-Präsenz ([www.wim-owl.de](http://www.wim-owl.de); 157 Unternehmensprofile, Stand 13. August 2008) einen Repräsentations- und Vernetzungsort in der Bielefelder Altstadt. Der 114 qm große Laden liegt innerhalb

einer Einkaufspassage in unmittelbarer Nähe der Fußgängerzone und wird aktuell von 40 Unternehmerinnen und Unternehmern genutzt.

Die Mitglieder nutzen das Forum als Repräsentationsraum zum Empfang eigener Kunden, für Ausstellungen, Veranstaltungen, Seminare, Vermarktungsaktionen und Präsentationen. Die gemeinsame Ausgestaltung eines Ladens durch ein derart heterogenes Akteursnetz ist bislang einzigartig.

#### **Forum für Gründerinnen und Gründer**

Seit August 2008 bieten Mitglieder der WIM eG selbst ein Forum zur Begleitung von Gründerinnen und Gründern an. Die WIM eG kann durch ihre heterogene Zusammensetzung vielfältige Blickwinkel und Vorschläge aus verschiedenen Themenbereichen anbieten. Daher stehen für die unterschiedlichsten Aufgaben kompetente und spezialisierte Partner zur Verfügung.

Die Atmosphäre des Ladens und der WIM-Gemeinschaft bieten interessierten Gründerinnen und Gründern von Anfang an ein wenig „Nestwärme“. Sowohl

die Expertinnen und Experten mit ihrem Fachwissen z. B. aus dem Bereich Marketing als auch jedes einzelne WIM-Mitglied mit seinen persönlichen Erfahrungen können hier einen Beitrag leisten, um anderen Jungunternehmerinnen und -unternehmern sowie Gründerinnen und Gründern den Start in die Selbständigkeit zu erleichtern.

#### **WIM eG fördert den Unternehmergeist von Schülerinnen und Schülern**

Im Rahmen des diesjährigen Science-Festivals in Bielefeld bieten die Mitglieder von WIM eG eine unternehmerische Entdeckungsreise für junge Menschen an. Schülerinnen und Schüler entdecken und probieren ihr unternehmerisches Talent.

Nach diesem Auftakt wird ein Angebot entwickelt, um Schulen bei der Gründung von Schülerfirmen zu unterstützen.

#### **Kontakt**

WIM eG (Wirtschaftsinitiative Mikrounternehmen eG)  
c/o WEGE mbH, Bielefeld  
[www.wim-eg.de](http://www.wim-eg.de)



## Beiträge zum Thema „Vereinfachung der Informationsbeschaffung“

- ▶ **Gründerkompass – Lokale Orientierung für die Existenzgründung**
- ▶ **Zentraler Existenzgründungsnavigator „ZEN“**

### Ein Beispiel guter Praxis: **Gründerkompass – Lokale Orientierung für die Existenzgründung**

#### Problembeschreibung

In Großstädten gibt es viele Anlaufstellen für Existenzgründungswillige, bei denen man gutes Informationsmaterial der jeweiligen Institutionen erhält. Es fehlen jedoch unabhängige Übersichten darüber, welche Akteure im Gründungsgeschehen tätig sind und wer der richtige Ansprechpartner für die eigene Existenzgründung ist.

#### Lösungsansatz

Die Idee war die Erstellung einer Broschüre (Gründerkompass), die eine Übersicht der Gründeraktivitäten in einer Stadt bietet und aus zwei Komponenten besteht. Zum Einen soll die Stadt als gründerfreundlich und mit einem funktionierenden Netzwerk verschiedener Akteure dargestellt werden. Dies funktioniert über einen redaktionellen Teil mit Branchenreportagen, Strukturdaten und Gründerportraits. Zum Anderen gibt es eine Auflistung, bei der die unterschiedlichen Anlaufstellen für unterschiedliche Gründertypen (Zuordnung etwa aufgrund von Ausbildung oder Branchenzugehörigkeit) vorgestellt werden. Die Institutionen und Netzwerke präsentieren ihre jeweiligen zielgruppenspezifischen Stärken, die in unterschiedlichen Kategorien dargestellt werden (etwa Konzepterstellung, Finanzierungsberatung oder Unterstützung im Marketing).

Analog zum Gedanken der „StarterCenter“ wird den Gründungswilligen mit dem Gründerkompass eine Informationsschrift an die Hand gegeben, in der alle wichtigen Ansprechpartner rund um die Existenzgründung zu finden sind. Er schärft die Transparenz für Gründungswillige, sich über das bestehende Netzwerk kooperierender Akteure zu informieren.

Der erste Gründerkompass ist im August 2008 für Dortmund erschienen und an Universitäten, Technologiezentren und städtische Institutionen sowie an die im Gründungsgeschehen beteiligten Akteure verteilt worden. Zudem wird die Broschüre bei Veranstaltungen und Messen ausgelegt, bei denen sich Dortmunder Existenzgründungsnetzwerke präsentieren. Für die Realisierung wurde das Interesse der Wirtschaftsförderung und der beteiligten Institutionen geweckt.

Das Konzept des Gründerkompasses ist auf weitere Regionen übertragbar. Derzeit finden konkrete Planungen für zwei weitere Städte statt.

#### Der Autor

Michael Kriegel ist Volkswirt und Inhaber eines Redaktionsbüros in Dortmund. Als Gründungsberater ist er bisher als Projektleiter verschiedener Existenzgründungsinitiativen (bizeps, Hoch-Sprung) sowie als Referent (UnternehmerGeist) und Gutachter in Businessplanwettbewerben (start2grow, Media-Award) tätig gewesen.

#### Kontakt

Konzeptionsbüro Kriegel, Dortmund  
[www.konzeptionsbuero.de](http://www.konzeptionsbuero.de)  
[www.gruenderkompass.com](http://www.gruenderkompass.com)



## Eine gute Idee: Zentraler Existenzgründungs- navigator „ZEN“

### Problembeschreibung

„Was wir wissen, ist ein Tropfen, was wir nicht wissen, ein Ozean.“ (Isaac Newton)

Dies fiel der Autorin bei der eigenen Gründung und Beratung von Existenzgründern auf: Es fehlt der Überblick. Wo und wie beginnen? Was hat alles mit einer Gründung zu tun? Wie die Spreu vom Weizen trennen? Überflutet von Daten, Angeboten, Ratgebern, Organisationen, Vorschriften, Förderprogrammen, Netzwerken, Coaches, Mentoren, Veranstaltungen, Projekten, Wettbewerben, Tipps ...

Was ist richtig, gut und passend für den einzelnen Gründer? Zahlreiche Internetseiten bieten alle erdenklichen Inselfösungen. Herauszufischen welche man wirklich braucht, dauert lange. Auf einen Klick gibt es das nicht. Kein Land in Sicht? Der Gründer ist oft auf sich gestellt, vielen Möglichkeiten und Unwägbarkeiten ausgesetzt. Deshalb soll im Folgenden das Schiff - als Metapher für den Gründer - mit der Metapher für das Internet - den Ozean der Daten - verbunden werden.

### Lösungsansatz

Der „Zentrale Existenzgründungsnavigator“ – abgekürzt „ZEN“ – ist der für die Navigation zuständige Spezialist an Bord. Wenn auch unterschiedliche Routen wählbar scheinen, hat er doch den Anspruch, den besten Weg zu finden. Vorwärtskommen mit Hilfe des richtigen Navigators. Der Gründer ist Lotse, Ruderer, Angler, Maschinist, Steuermann und Kapitän zugleich - allein oder im Team. Branchen- und flächendeckend werden auf den Gründer-Internetseiten nur die relevanten Ergebnisse herausgesucht und nach kontrollierten einheitlichen Qualitätskriterien gefiltert.

### Nutzen

Das Neue an „ZEN“ ist die zentrale kontextsensitive Filterung und Gewichtung aller aktuellen Angebote. Gezeigt werden nur passende Verlinkungen und sinnvolle Unterverlinkungen. So bekommt jeder eine maßgeschneiderte Antwort und muss nicht durch

zahlreiche Seiten surfen. Das beschleunigt und vereinfacht die Gründung und vernetzt alle involvierten Organisationen und Behörden – von überall, zu jeder Zeit und so oft man will.

- ▶ An Bord gehen: Check-In – die ZEN-Suchmaske hilft, den richtigen Weg zu finden. Ortsbestimmung anhand aller Regionen. Alle Branchen sind auswählbar, alphabetisch geordnet von „Ärzte für Allgemeinmedizin“ bis „Zeitungsvertrieb“.
- ▶ Leinen los! Was wird gesucht? Zu welchen neuen Ufern aufgebrochen? Der Suchbegriff führt in das richtige Fahrwasser. Ein Schiff ist im Hafen am sichersten, aber dafür sind Schiffe nicht gebaut!
- ▶ Den Kurs bestimmen: Kraftvoll begeisternde Ziele anpeilen. Nur relevante Verlinkungen werden angezeigt. Die Sehnsucht nach dem unendlich weiten Meer gibt Motivation und Inspiration.
- ▶ Sich in die Riemen legen: Step by step den Businessplan entwickeln. Idee, Markt, Marketing, Corporate Identity, Akquise, Zielgruppen, Networking, Kommunikation ...
- ▶ Die Angel da auswerfen, wo die Fische sind: Marketing mit Augenmaß.
- ▶ Nach verborgenen Schätzen tauchen: Ressourcen entdecken und einsetzen. Begabungen und Talente erkennen. Das eigene Potenzial entfalten und überprüfen z. B. mit Tests und Checklisten.
- ▶ Hart am Wind segeln: Verlinkte Coaches, Mentoren und Förderprogramme sorgen für eine günstige Briele.
- ▶ Das Bermudadreieck: Was passiert, wenn der Sturm die Segel peitscht, Piraten das Steuer übernehmen oder ein Strudel das Schiff in die Tiefe zieht? Wo sind Anker, Sicherheitsleine, Schwimmringe? Hindernisse erkennen und aus dem Weg räumen. Die eigene Haltung überprüfen.
- ▶ Auf den Wellen tanzen: Die Existenzgründung macht auch Spaß, weil man flott und effektiv das findet, was man sucht.

### Beitrag zur Vernetzung der in den Gründungsprozess involvierten Akteure

Das BMWi zusammen mit dem Partnernetzwerk könnte die Zentrale für Existenzgründung in Deutschland werden, könnte damit alle mit ins Boot nehmen und geprüfte Qualität nach verbindlichen Kriterien nachhaltig sichern. Vorhandene BMWi-Datenbanken und Datenbanken des Partnernetzwerkes ließen sich verwenden und verknüpfen.

### Umsetzungspotenzial der Idee

Wie bekommt man alle anderen Gründeranbieter ins Boot? Möglich wäre das z.B. über die Beurteilung der Qualität. Wer nach dem noch zu definierenden Katalog positiv bewertet wird, darf mit dem Qualitätssiegel „ZEN-Zertifikat“ werben und wird ZEN-verlinkt; das Ranking erhöht sich.

Die Umsetzung durch Gründungsspezialisten, Mediendidaktiker, Software-Entwickler, Programmierer, Datenbankprofis hat es in sich. Wichtig ist die Zuordnung vorhandener Daten zu entsprechenden Inhalten. Alle vorhandenen Angebote müssten beurteilt werden, qualitativ eingeschätzt, einen Metatext bekommen, verschlagwortet (kodiert) und miteinander verlinkt werden (Metathesaurus – technische Umsetzung siehe z. B. UMLS): ein umfangreiches semantisches Netzwerk für Begriffe, in dem die Beziehungen zwischen zahlreichen gründungsrelevanten Termini zueinander definiert sind. Die Handhabung des Sys-

tems ist komplex. Die Kunst liegt in der sinnvollen und strukturierten fehlertoleranten Umsetzung der erzeugten Links. Das semantische Netzwerk muss ständig erweitert, gepflegt und aktualisiert werden.

Vision: ZEN in unterschiedlichen Sprachen (integriert Gründer mit Migrationshintergrund), 24h-Beraterhotline (Life Coach), Foren, Podcast, Smart Tools, Intelligent Content, ein spezielles ZEN-Lexikon, Ontologie.

Die Vorteile von ZEN liegen auf der Hand: enorme Zeitersparnis für den Gründer, umfassende Information, kompetente, qualitätsgeprüfte Links, aktuell und individuell.

### Die Autorin

Frau Angelika Schulze, Dipl.-Designerin (FH), arbeitet als Grafikdesignerin, Bildende Künstlerin und Dozentin. Daneben ist sie als Coach für Werbung und Marketing beim Businessplan Wettbewerb Berlin-Brandenburg tätig. Sie blickt auf eine langjährige Berufserfahrungen auch auf den Gebieten E-learning und blended learning zurück (Projekt Meducase – Charité Berlin, 2001–2004).

### Kontakt

Angelika Schulze, Berlin  
www.a-s-design.net



## Beiträge zum Thema „Gruppengründungen“

- ▶ Gründungshilfe für Gruppengründungen
- ▶ JU TEAM SCOUT – Bildung und Optimierung von Gründerteams

### Ein Beispiel guter Praxis: Gründungshilfe für Gruppengründungen

#### Hintergrund

Eingetragene Genossenschaften spielen bei Gründungsberatungen von Gründungswilligen leider häufig keine oder kaum eine Rolle, obwohl sich diese Rechtsform durchaus für Initiativen anbietet, bei denen mehrere Personen gemeinschaftlich ein Unternehmen gründen wollen und dabei hinsichtlich der Zahl der Mitunternehmer auf ein Wachstum ausgerichtet sind. Die eingetragene Genossenschaft ist als juristische Person und Vollkaufmann gut für wirtschaftliche Unternehmungen geeignet. Die Strukturen der eingetragenen Genossenschaft mit den Organen Vorstand, Aufsichtsrat und Generalversammlung ermöglichen es, ein Unternehmen zu gründen, in dem den Mitgliedern einerseits große Mitspracherechte eingeräumt werden können, bei denen andererseits aber die Leitungs- und Kontrollaufgaben klar definiert sind. Genossenschaften mit bis zu 20 Mitgliedern können einfachere Strukturen (einköpfiger Vorstand/Verzicht auf den Aufsichtsrat) vereinbaren. Durch Satzungsregelung kann eine Nachschusspflicht im Falle der Insolvenz ausgeschlossen werden, so dass die eingetragene Genossenschaft in diesem Fall als eine juristische Person mit beschränkter Haftung anzusehen ist.

Die Genossenschaft hat ein variables Eigenkapital – in Abhängigkeit von der Höhe des Anteils, der Zahl der Mitglieder und der Anzahl der Anteile mit denen sich die Mitglieder beteiligen. Um die Interessen der Mitglieder und der Gläubiger der eingetragenen Genossenschaft zu schützen, muss die Genossenschaft Mitglied in einem genossenschaftlichen Prüfungsverband sein, der eine Gründungsprüfung und in regelmäßigen Abständen weitere Prüfungen durchführt. Bei den Kapitalgesellschaften findet der Gläubigerschutz dagegen über das Mindestkapital (oder die

Warnung in der Firmierung zum Beispiel mit „Unternehmergesellschaft [haftungsbeschränkt]“) statt. Der genossenschaftliche Prüfungsverband untersucht vor der Gründung, ob auf Grundlage der persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Genossenschaft (insbesondere der Eigenkapitalausstattung) die Interessen der Mitglieder und der Gläubiger der Genossenschaft gefährdet sind. Ein positives Gründungsgutachten ist Voraussetzung für die Eintragung.

#### Idee

Bei diesem Erfordernis setzt das Dienstleistungsangebot des Zentralverbands deutscher Konsumgenossenschaften e.V. (ZdK e.V.) an: Im Rahmen des Mitgliedsantrages zum ZdK e.V. wird eine Gründungsunterstützung angeboten, die hilft

- a) die Genossenschaft zu gründen und
- b) die Gründungsprüfung durchzuführen.

#### Vorgehen

Dazu sind eine Reihe von Vorlagen erarbeitet worden, die den Gründungsinitiativen helfen, die speziellen genossenschaftsrechtlichen Formalien einzuhalten und die Unterlagen für die Gründungsprüfung vorzubereiten (Mustersatzungen, Muster für Gründungsversammlung und Protokolle usw.). In Absprache mit einer Reihe von genossenschaftlichen Prüfungsverbänden sind dazu eine Checkliste und ein Finanzplan entwickelt worden. In dem Finanzplan sind die Ausgaben und Einnahmen der ersten drei Jahre darzustellen. In der Checkliste sind Fragen zum Unternehmen (Konzept usw.) und dem Finanzplan zu beantworten. Die Checkliste dient dem genossenschaftlichen Prüfungsverband dazu, die Zahlen im Finanzplan nachzuvollziehen. Durch diese standardisierten Verfahren ist es möglich geworden, mit einer größeren Anzahl von genossenschaftlichen Prüfungsverbänden (bundesweit) zusammen zu arbeiten. Auf Grundlage dieser standardisierten Unterlagen und der Hilfe des Verbandes sind die genossenschaftlichen Prüfungsverbände bereit, auf die ansonsten anfallenden Gebühren für die Gründungsprüfung zu

verzichten. Die Mitgliedschaft im ZdK e.V. ist ebenfalls kostenfrei, so dass durch dieses Angebot die Gründungsinitiativen einfach und kostengünstig zu dem Ziel, nämlich der Eintragung der Genossenschaft, kommen.

### Erfolg

Das Verfahren ist sehr erfolgreich. Der ZdK e.V. hat mit diesem Verfahren von 2006 bis heute an der Eintragung von insgesamt 54 Genossenschaften mitgewirkt (Marktanteil circa 15 Prozent). Diese Genossenschaften sind ganz unterschiedlicher Natur, aber entsprechend der Verbandsausrichtung Genossenschaften von natürlichen Personen oder Zusammenschlüsse von Freiberuflern: IT-Genossenschaften, Dorfläden, Wohnprojekte, Dienstleistungsgenossenschaften usw.

### Der ZdK e.V.

Der Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V. ist ein Genossenschaftsverband, dessen satzungsgemäße Aufgabe es unter Anderem ist, Gründungsinitiativen bei der Gründung neuer eingetragener Genossenschaften zu unterstützen. Die Dienstleistungen (kostenlose Erstberatung, Musterformulare) sind unter [www.genossenschaftsgruendung.de](http://www.genossenschaftsgruendung.de) einzusehen. Eine Übersicht über die Mitglieder finden Sie auf der Homepage [www.zdk.coop](http://www.zdk.coop).



### Kontakt

Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V.,  
Hamburg  
<http://www.zdk-hamburg.de>

## Eine gute Idee: JU TEAM SCOUT – Bildung und Optimierung von Gründerteams

Bei der Gründung von Unternehmen ist es vielfach schwierig, ein geeignetes Gründerteam zu bilden, das den Erfolg des Unternehmens sichert. Mehrfach ist belegt worden, dass die technischen und unternehmerischen Qualifikationen von Gründern und Gründerteams entscheidende Erfolgsfaktoren für Unternehmen sind (vgl. z. B. Kulicke, Marianne et. al.: Chancen und Risiken junger Technologieunternehmen, Heidelberg 1993, S.165–166). Neben den Qualifikationen

der Personen im Gründerteam sind auch die Verhaltensweisen, die persönlichen Eigenschaften, die Risikopräferenzen und die Kooperationsbereitschaft die Treiber für eine harmonische Entwicklung oder auch Konflikte im Team. Hier liegen große Erfolgspotenziale durch intelligentes Team-Building aber auch – bei Mängeln in der Teamzusammensetzung – Gründe für ein frühes Scheitern des jungen Unternehmens. Nach den Erfahrungen von Gründungsfinanziers und -beratern sind die Gründerpersonen die Hauptursache für den Erfolg sowie auch für das Scheitern junger Unternehmen.

### Idee und Zielsetzung

Die Vision von JU TEAM SCOUT (JungUnternehmer Team Scout) an der Georg-August-Universität Göttingen setzt an diesem Problem an:

Bisher finden sich Gründerteams eher zufällig, wenig gezielt, ohne die Prüfung von Alternativen und ohne strategische Vorgaben. Sie bilden sich überwiegend im Bekanntenkreis. Auch die Alternativen, die der Markt zurzeit bietet, greifen nicht aktiv in den Teambildungsprozess ein – schon gar nicht mit Hilfe einer wissenschaftlich fundierten Software, die online genutzt werden kann (vgl. <http://Gruenderflirt.de>, <http://founderslink.com>, [http://teamjam.de/teamjam\\_start.html](http://teamjam.de/teamjam_start.html)). JU TEAM SCOUT wird die erste zentrale Anlaufstelle in Deutschland zur zielorientierten und systematischen Suche nach Teammitgliedern und Ideengebern für potenzielle Unternehmensgründungen sein. Die innovative Idee liegt darin, mittels einer Internet-Plattform Kontakte zwischen

- ▶ Gründungsinteressierten,
- ▶ potenziellen Gründerpersonen sowie
- ▶ Ideengebern herzustellen

und somit ein geeignetes und stimmiges Managementteam aufzubauen bzw. zu erweitern. Dies führt zu einer Beschleunigung und dramatischen Qualitätsverbesserung des Teambildungs-, Gründungs- und Finanzierungsprozesses.

Das Ziel von JU TEAM SCOUT liegt darin, den Teambildungsprozess von Gründungsunternehmen und jungen Unternehmen zu beschleunigen, indem

die Kontaktaufnahme zu qualifizierten Personen, die das Managementteam komplettieren können, vereinfacht und die Qualität der Gründerteams somit verbessert wird. Auch kann das Potenzial derjenigen, die gegründet hätten, wenn sie durch ein Teambildungs-Tool unterstützt worden wären, besser ausgeschöpft werden. Bei JU TEAM SCOUT wird auf das Kriterium der Internationalität großen Wert gelegt. So besteht eine deutliche Überrepräsentation am Gründungsgeschehen im Vollerwerb (13 Prozent) bei den ausländischen Mitbürgern (vgl. Kohn, Karsten/Sprengler, Hannes, a.a.O., 2007, S. 33–34).

Eine weitere Zielgruppe des Leistungsangebots für die Bildung und Optimierung von Gründerteams sind Unternehmen und andere Organisationsarten, die sich als institutionelle Gründer im Markt betätigen. Dazu gehören Franchisegeber, Filialisten und alle Arten von etablierten Unternehmen, die ihre Entwicklungen durch Ausgründungen, Umgründungen, Tochtergründungen, Geschäftsbereichsgründungen etc. wirksam unterstützen wollen. Auch für diese Gruppen ist JU TEAM SCOUT eine ausgezeichnete Anlaufstelle, denn sie haben ein vitales Interesse daran, für ihre Gründungsvorhaben optimierte Gründerteams zu gewinnen. Aus solchen institutionellen Gründerteams können übrigens auch wieder erfahrene Kandidaten für spätere, selbständige Gründungsvorhaben werden.

### **Vorgehen**

Durch einen Matching-Prozess wird die Qualitätsverbesserung von Gründerteams bei Unternehmensgründungen gesichert. Er wurde mit Hilfe von Erkenntnissen aus der Arbeits- und Kommunikationspsychologie entwickelt. Zunächst werden dabei spezielle psychologische Testreihen angewandt, um die Persönlichkeit, die Interessen, die Werte, die Ziele, die Motivation und die Qualifikation der Teamkandidaten zu erfassen. Die Rolle bzw. Position eines Teammitglieds innerhalb einer Arbeitsgruppe wird durch dessen Persönlichkeitsprofil bestimmt. Dies lässt Vorhersagen über Verhaltensmuster zu. In entsprechender Weise sind mit den verschiedenen Teamrollen bestimmte Stärken und Schwächen verbunden, die hinsichtlich der Qualifikationen und vor allem der Fähigkeiten bzw. Fertigkeiten des Einzelnen abzugleichen sind.

Zur Identifizierung des dominierenden Rollencharakters eines Teammitgliedes wird ein Fragenkatalog zur Selbsteinschätzung eingesetzt. Er besteht aus sieben Kategorien, in denen jeweils neun Antwortmöglichkeiten gegeben werden, um die Charakteristika des Persönlichkeitsprofils und somit die Dominanz eines der neun Teamtypen herauszubilden. Diese Typen untergliedern sich in drei Oberkategorien (handlungsorientierte, kommunikationsorientierte und sachorientierte Rollen), denen jeweils drei Teamtypen zugeordnet werden können. Die richtige Kombination eines Managementteams, die idealer Weise alle Teamrollen personell abdecken würde, erreicht folglich einen höheren Effizienzgrad. Die optimale Zusammenstellung der Individuen zu einem Team erfolgt anschließend mit Hilfe einer innovativen Software. Somit kann eine qualifizierte Empfehlung von potenziellen Personen ausgesprochen werden, die ein optimales Team hinsichtlich fachlicher Kenntnisse, erfahrungsgeprägter Hintergründe und persönlicher Eigenschaften bilden bzw. ergänzen.

Voraussetzung für den beschriebenen Matching-Prozess ist die Überzeugung von potenziellen Gründern, dass ein Vorgehen im Rahmen des JU TEAM SCOUT Programms den Teambildungsprozess wesentlich verbessern und beschleunigen kann. Die notwendige Überzeugungsarbeit ist durch entsprechende Marketinginstrumente, insbesondere virale Ansätze, zu leisten. Dabei werden erfolgreiche Beispiele von Teambildungen und Verbesserungen eine wesentliche Rolle spielen.

Die Basis der „Teambildung und Teamoptimierung“ wird kompetent durch einen wissenschaftlichen Beirat begleitet. Dieser wird die Prozesse mit seinem Erfahrungshintergrund und mit der Entwicklung geeigneter Instrumente unterstützen. Als Beleg dafür, dass durch die Nutzung der Software die Teams tatsächlich erfolgreicher sind, wird ein laufender Prozess der Weiterentwicklung der Software empirisch abgesichert und weiter qualifiziert. Die Ergebnisse des Matchings werden laufend im Hinblick auf ihren Erfolg oder Misserfolg untersucht. Sie dienen damit im Sinne des Qualitätsmanagements der stetigen Weiterentwicklung der Matching-Instrumente. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse werden sich in den überarbeiteten Algorithmen der Software wieder finden.

Um eine bessere Vernetzung mit den gründungsrelevanten Institutionen (wie z. B. BMWi, KfW, Hightech Gründerfonds, IHKs, Handwerkskammern, usw.) zu erreichen, ist eine laufende Kooperation z. B. durch eine beiderseitige Verlinkung vorgesehen. JU TEAM SCOUT steht als Internet-basierte Gründungs-idee allen Regionen und Institutionen offen und wird sicherlich auch den Weg in die internationalen Märkte finden.

#### Umsetzungspotenzial und Nutzen

Das Umsetzungspotenzial des Gründungskonzepts JU TEAM SCOUT ist enorm groß. Die für die Unternehmensgründung notwendigen Ressourcen wie Räumlichkeiten und Kontakte durch das Fachgebiet „Entrepreneurship & Entrepreneurial Finance“ der Exzellenzuniversität Georg-August Universität Göttingen sind bereits vorhanden. Zudem besitzt das Fachgebiet ein sehr gut ausgebautes Netzwerk, auf das das Gründungsteam von JU TEAM SCOUT zugreifen kann. Das Dienstleistungsangebot wird von den Nutzern mit Honorarzah- lungen vergütet. Es wird eine differenzierte Preispolitik bezogen auf unterschiedliche Zielgruppen verfolgt.

Das Gründer- und Managementteam setzt sich zusammen aus Herrn B. (erfahrener Gründer im Hightech-Markt und Gründungsbetreuer), Herrn H. (erfahrener Gründer und Geschäftsführer), Herrn V. (erfahrener Gründer und Investor), Frau L. (erfahrene Unternehmerin, Managerin im Marketing-Markt und Mitgründerin eines innovativen Unternehmens) und dem Ideengeber Prof. Dr. Klaus Nathusius (Entrepreneurship Professor und Venture Capital Investor).

Mit JU TEAM SCOUT wird erstmals im deutschen Markt eine fundierte Hilfestellung und Qualitätsverbesserung in der Teambildung und Teamoptimierung bei Unternehmensgründungen erreicht. JU TEAM SCOUT hat den Bedarf der Unternehmensgründer und involvierten Unternehmen/Institutionen erkannt und nimmt die unternehmerische Chance wahr. Der Marktzutritt ist für das vierte Quartal 2008 vorgesehen.

#### Kontakt

Georg-August-Universität Göttingen  
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
FG Entrepreneurship & Entrepreneurial Finance  
<http://www.uni-goettingen.de/de/2165.html>





Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie herausgegeben. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken und Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.